Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

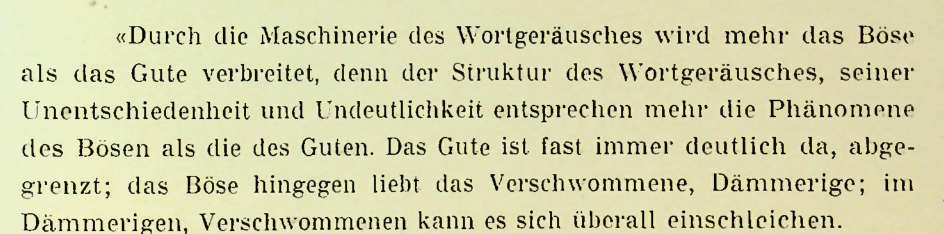
Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 25. Dezember 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 52





Der Glanz im Getriebe des Wortgeräusches



«Durch die Maschinerie des Wortgeräusches wird mehr das Böse als das Gute verbreitet, denn der Struktur des Wortgeräusches, seiner Unentschiedenheit und Undeutlichkeit entsprechen mehr die Phänomene des Bösen als die des Guten. Das Gute ist fast immer deutlich da, abgegrenzt; das Böse hingegen liebt das Verschwommene, Dämmerige; im Dämmerigen, Verschwommenen kann es sich überall einschleichen.



Das Wortgeräusch ist nicht das Böse selbst, aber es bereitet das Böse vor: der Geist versinkt leicht im Wortgeräusch.

Das Böse, das im Wortgeräusch entsteht, ist im Menschen, ohne dass er sich dafür entschieden hätte, es ist in ihm, ohne dass er es merkt.

Dieses Böse steht zum Wortgeräusch in einer Beziehung wie die Sumpfpflanze zum Sumpf: sie gehören von vorneherein zueinander; wo das eine sich zeigt, ist auch das andere. Sumpfpflanze und Sumpf, Lüge und Wortgeräusch, eines ist der Ausdruck des anderen.

Wohl gibt es auch in der Welt des Wortgeräusches noch die einfachen Dinge: Geburt und Tod und Liebe — aber sie sind wie ohne Worte da, reine Phänomene, einsam in dieser Maschinerie. Und sie haben einen Glanz um sich — nirgends so wie hier — als versuchten sie, im Feuer dieses Glanzes die Maschinerie um sich herum zu verbrennen.

Ein Glanz geht im Getriebe des Wortgeräusches von dem Phänomen der Liebe oder vom Tode oder von einem Kinde aus. Der Glanz geht hin von einem Phänomen zum anderen, und in diesem Glanze hören sie auf, einsam zu sein, in ihm sind sie miteinander verbunden: durch den Glanz reden diese Dinge miteinander. Wo das Wort untergegangen ist, ist der Glanz die Sprache der urhaften Dinge geworden.»

Aus «Die Welt des Schweigens» von Max Picard. Eugen Rentsch Verlag

Der Stand der Kleinhandelspreise in den Schweizer Städten am 1. Dezember 1948

Das auffallendste Merkmal in der Gestaltung des *Weltmarktes* der Nahrungsgüter während der drei vergangenen Monate ist die Preissteigerung einzelner Getreidearten an den nordamerikanischen Märkten. Betroffen wurde davon hauptsächlich der Weizen, unsere wichtigste Brotfrucht. In geringerem Ausmasse erhöhten sich auch die Kurse für Hafer und Gerste. Einzig bei Mais hat das durch die reichliche Ernte bedingte Mehrangebot den erwarteten Abschlag mit sich gebracht. Damit haben sich an den amerikanischen Handelszentren die Getreidekurse einstweilen in der Nähe der staatlichen Stützungspreise gefestigt, nicht zuletzt dank der noch immer unvermindert anhaltenden Nachfrage ausgedehnter Mangelgebiete.

	Zwischen dem 1. Januar 1948 und 31. August 1948 erzielter Höchststand	1. Sept. 1948	1. Dez. 1948
Weizen (Chicago, nächster Termin) . .	315	223	240 $^{1}/_{16}$
Mais (Chicago, nächster Termin) . . .	270	167 $^{1}/_{8}$	144 $^{3}/_{8}$
Hafer (Chicago, nächster Termin) . . .	139	73 $^{1}/_{8}$	83 $^{1}/_{8}$
Gerste (Winnipeg, nächster Termin) . .	136 $^{1}/_{8}$	102	110 $^{5}/_{8}$
Kaffee, Santos «D» (New York, disp.) . .	28.875	28.0	29.75
Zucker, Kontr. 5 (New York, disp.) . . .	6.42	5.75	5.68
Kakao, Bahia (New York, disp.)	47.50	42.0	34.50
Schmalz (Chicago, nächster Termin) . .	28.72 $^{1}/_{2}$	17.80	18.70
Petroleum, Kerosene, Water White, Export (New York)	14.25	11.25	10.00

Wie aus den obenstehenden Angaben hervorgeht, verzeichneten am 1. Dezember auch Kaffee und Schmalz gewisse Preiserhöhungen gegenüber dem Vorquartal. Zucker ist zu annähernd gleichen Sätzen erhältlich, ebenso Petroleum. Bei Kakao hat sich der erst kürzlich eingetretene Kursfall verhältnismässig stark ausgewirkt. An den im ersten Halbjahr 1948 erzielten Höchstpreisen gemessen, stehen die Kurse am 1. Dezember relativ tief. Eine Ausnahme macht der Kaffee, wo die schon längere Zeit andauernde Stabilität von einem leichten Anstieg gefolgt wurde.

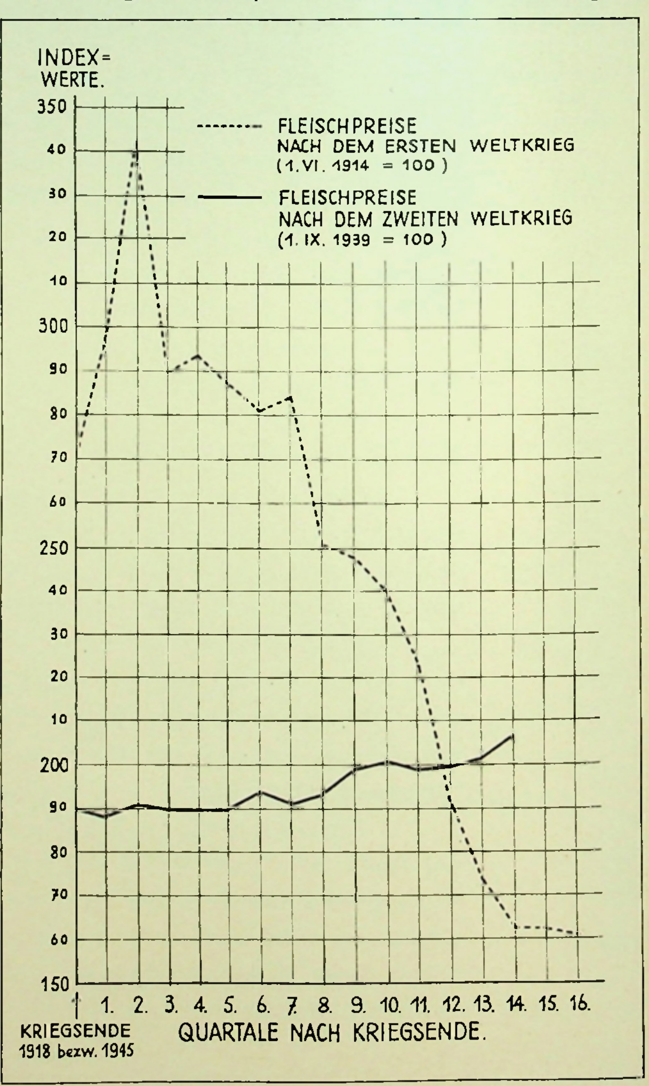
Die *Kleinhandelspreise der Konsumvereine in den Schweizer Städten* haben seit dem vergangenen 1. September zum Teil merkliche Veränderungen erfahren. Von den 1412 am 1. Dezember eingelaufenen Preisangaben wichen 372, also mehr als ein Viertel, von denjenigen des vorausgegangenen Stichtages ab. 196 Aufschlägen stehen 176 Senkungen gegenüber. Infolge des stärkeren Gewichts einzelner Abschläge — weil sie an sich grösser waren oder von grösseren Vereinen vorgenommen wurden — erscheinen von den 50 errechneten Landes-Mittelpreisen 15 erhöht und 19 gesenkt.

Entscheidender noch als die verhältnismässig hohe Zahl der Preisänderungen ist deren Ausmass. Vorab erkennen wir in der Tabelle der Durchschnittspreise einige bedeutende Aufschläge. Kokosnussfett kostet in unsern Genossenschaften heute 20,7 %, Kochfett 10,2 % mehr als vor einem Vierteljahr. Es ist dies ein Zeichen dafür, dass die alten Vorräte erschöpft sind. Mehr und mehr sehen sich daher die Vereine gezwungen, die neueren Eingänge an Pflanzenfett entsprechend dem erhöhten Einstandspreis an die Mitglieder abzugeben. Eine massive Verteuerung erfuhr auch das Rindfleisch (+ 8,3 %); ebenso steht Speck, geräuchert, um 3,8 % höher.

Im Gegensatz dazu erscheinen die übrigen Fleischsorten unter den Abschlägen — eine in Anbetracht der kaum hinter uns liegenden Fleischpreisdiskussion und der damit zusammenhängenden Aktionen nicht erwartete Tatsache. Sie steht aber fest, und wir wollen in ihr gerne den Anfang einer neuen, den Konsumenten günstig gesinnten Fleischpreisentwicklung erkennen. Die um den 1. Dezember herum erfolgten Abschläge lassen sich wie folgt erklären: Sie sind zweifellos zum Teil die Frucht der erfolgten Konsumentenproteste gegen die anhaltende Verteuerung. Es liegen ihnen aber auch von der Versorgungsseite herrührende Veränderungen der Marktverhältnisse zugrunde: Saisonmässiger Mehranfall von bankfähigen Kälbern und Schafen einerseits und stark vermehrte Importe von Schweinefleisch anderseits. Beide Faktoren haben zu einer unverkennbaren Beruhigung des Fleischmarktes beigetragen und bis heute zu Preissenkungen seit Quartalsfrist um 7,7 % bei Schaffleisch, 6,2% bei Kalbfleisch und 5,2% bei Schweinefleisch geführt.

Der jüngste Streit um die Fleischpreise hat uns veranlasst, über ihre Gestaltung nach den beiden Weltkriegen kurz Rückschau zu halten und davon, soweit es heute möglich ist, einen Vergleich anzustellen. Den dabei verwendeten Preisen liegen die statistischen Erhebungen des V. S. K. zugrunde. Als Ausgangspunkt der Betrachtung wurde der jeweilige Stand der Preise am Ende der beiden Kriege gewählt, bezogen auf das Niveau vor Kriegsbeginn. Dabei zeigt sich folgendes über die

Entwicklung der Fleischpreise nach den beiden Weltkriegen



Im Jahre 1918 hatten sich die Fleischpreise gegenüber dem 1. Juni 1914 um volle 271 Indexpunkte oder Prozente erhöht. Die Teuerung — nicht nur des Fleisches — ging dann vorerst in grossen Sprüngen weiter. Mitte 1919 erfolgt

Gewogene Durchschnittspreise,

berechnet auf Grund der Angaben von 29 Konsumgenossenschaften in den Städten (Ortschaften mit über 10 000 Einwohnern)

Artikel	Einheit	Preis in Rappen am			Veränderung in % am 1. Dez. 1948 gegenüber dem	
		1. Sept. 1939	1. Sept. 1948	1. Dez. 1948	1. September 1939	1. September 1948
Butter, Koch-	kg	443	950	955	+ 115,6	+ 0,5
Butter, Tafel- (Zentrifugen), in Mengen unter 1 kg	„	503	1018	1019	+ 102,6	+ 0,1
Käse, Ia Emmentaler oder Greyerzer	„	293	522	520	+ 77,5	— 0,4
Milch, Voll-, im Laden abgeholt	Liter	33	47	47	+ 42,4	—
Fett, Kokosnuss-, in Tafeln	kg	157	300	362	+ 130,6	+ 20,7
Fett, Koch-, billigste Qualität	„	180	372	410	+ 127,8	+ 10,2
Fett, Schweine-, importiertes	„	227	448	448	+ 97,4	—
Fett, Schweine-, einheimisches	„	220	442	449	+ 104,1	+ 1,6
Oel, Oliven-	Liter	257	557	555	+ 116,0	— 0,4
Oel, Speise-	„	150	395	395	+ 163,3	—
Brot, Halbweiss-	kg	44	70	70	+ 59,1	—
Brot, Ruch-	„	37	47	47	+ 27,0	—
Mehl, Halbweiss-	„	41	84	84	+ 104,9	—
Mehl, Weiss-	„	46	159	158	+ 243,5	— 0,6
Weizengriess	„	41	149	149	+ 263,4	—
Maisgriess, zu Kochzwecken	„	34	71	71	+ 108,8	—
Gerste, Roll-	„	50	97	96	+ 92,0	— 1,0
Haferflocken, offene	„	48	98	100	+ 108,3	+ 2,0
Hafergrütze, offene	„	54	109	112	+ 107,4	+ 2,8
Teigwaren, billigste Qualität, offene	„	59	91	91	+ 54,2	—
Bohnen, weisse, Ia	„	48	147	132	+ 175,0	— 10,2
Erbsen, gelbe, ganze, Ia	„	60	146	146	+ 141,7	—
Linsen	„	74	148	148	+ 100,0	—
Reis	„	50	167	162	+ 224,0	— 3,0
Fleisch, Mittelpreis zwischen I. und II. Qualität						
Fleisch, Kalb-, gewöhnl. Braten-, mit Knochen	„	350	809	759	+ 116,9	— 6,2
Fleisch, Rind-, gewöhnl. Braten- und Siede-, mit Knochen	„	279	517	560	+ 100,7	+ 8,3
Fleisch, Schaf-, gewöhnl. Braten- u. Siede-, mit Knochen	„	315	767	708	+ 124,8	— 7,7
Fleisch, Schweine-, frisches, mageres, mit Knochen	„	349	807	765	+ 119,2	— 5,2
Speck, einheimischer, geräuchert, magerer	„	389	927	962	+ 147,3	+ 3,8
Eier, Import-	Stück	12	31	31	+ 158,3	—
Kartoffeln, im Detail	kg	22	31	31	+ 40,9	—
Kartoffeln, migros, sackweise	„	20	26	26	+ 30,0	—
Honig, einheimischer, offener	„	430	790	789	+ 83,5	— 0,1
Zucker, Kristall-, weisser	„	54	118	110	+ 103,7	— 6,8
Schokolade, Menage	„	225	512	510	+ 126,7	— 0,4
Schokolade, Milch-, billigste Qualität, in Tafeln	„	258	605	604	+ 134,1	— 0,2
Sauerkraut	„	44	81	74	+ 68,2	— 8,6
Zwetschgen, gedörrte, mittelgrosse	„	92	217	215	+ 133,7	— 0,9
Essig, Wein-	Liter	64	109	104	+ 62,5	— 4,6
Wein, Rot-, gewöhnlicher	„	101	158	152	+ 50,5	— 3,8
Schwarztee, mittlere Qualität	kg	761	1621	1599	+ 110,1	— 1,4
Zichorien, kurante Qualität	„	107	242	242	+ 126,2	—
Kakao, billigste Qualität, offener	„	198	516	536	+ 170,7	+ 3,9
Kaffee, Santos, grüner, mittlere Qualität	„	211	463	479	+ 127,0	+ 3,5
Kaffee, Röst-, Pflichtmischung	„	280	443	444	+ 58,6	+ 0,2
Anthrazit, ins Haus geliefert	100 kg	977	2447	2448	+ 150,3	+ 0,0
Briketts, ins Haus geliefert	100 kg	722	1446	1448	+ 100,3	+ 0,1
Brennsprit, 92°	Liter	68	198	195	+ 186,8	— 1,5
Petroleum, Sicherheitsöl, offenes	„	30	48	48	+ 60,0	—
Seife, Kern-, Ia, weisse	kg	85	250	255	+ 200,0	+ 2,0

die spitze Wendung, die einem Zusammenbruch der Fleischpreise gleichkam und in einer gewissen Stabilisierung bei rund 160 Punkten endete.

Nach dem zweiten Weltkrieg — dies sei als erfreuliche Tatsache festgehalten — hatte die Teuerung des Fleisches bei weitem nicht denselben Stand erreicht wie 27 Jahre zuvor. Sie erschienen aber jedem Käufer als hoch genug, und allgemein wartete man damals auf eine wenn auch nicht sofortige, so doch allmähliche Entspannung. Unsere gezogene Kurve zeigt, wie sehr diese Erwartungen enttäuscht wurden. Die drei seit Kriegsende vergangenen Jahre haben uns eine zwar nicht sehr starke, aber doch hartnäckig fortdauernde Fleischteuerung gebracht, die am vergangenen 1. Dezember einen neuen Höhepunkt erreichte. Dies trotz der genannten

Indexziffern nach Gruppen aufgeteilt,

berechnet auf Grund der gewogenen Durchschnittspreise

Indexgruppen	Beträge in Franken am			Indexziffern, wenn 1. Juni 1914 = 100, am			Veränderungen in % am 1. Dez. 1948 gegenüber dem	
	1. September 1939	1. September 1948	1. Dezember 1948	1. September 1939	1. September 1948	1. Dezember 1948	1. September 1939	1. September 1948
Milch und Milcherzeugnisse	471.15	734.28	734.64	138	215	215	+ 55,9	+ 0,0
Speisefette und -öle	44.46	93.15	98.24	110	231	244	+ 121,0	+ 5,5
Getreideprodukte	257.74	353.36	372.47	120	164	173	+ 44,5	+ 5,4
Hülsenfrüchte	10.14	28.87	27.72	109	310	297	+ 173,4	— 4,0
Fleisch	286.35	577.87	593.21	145	292	300	+ 107,2	+ 2,7
Eier	48.—	124.—	124.—	120	310	310	+ 158,3	—
Kartoffeln	55.—	77.50	77.50	116	163	163	+ 40,9	—
Zucker und Honig	44.25	94.06	88.61	116	246	232	+ 100,2	— 5,8
Genussmittel	37.17	73.32	73.18	103	203	203	+ 96,9	— 0,2
Sämtliche Nahrungs- und Genussmittel	**1254.26**	**2156.41**	**2189.57**	**130**	**223**	**227**	**+ 74,6**	**+ 1,5**
Brennstoffe und Seife	146.75	332.92	333.43	146	331	332	+ 127,2	+ 0,2
Sämtliche Artikel	**1401.01**	**2489.33**	**2523.—**	**131**	**233**	**237**	**+ 80,1**	**+ 1,4**

Städte-Indexziffern,

berechnet auf Grund der Preisangaben der einzelnen Konsumgenossenschaften

Städte	Beträge in Fr. netto ohne Milch und Fleisch	Beträge in Fr. netto total	Beträge in Fr. brutto total	Rangordnung netto ohne Milch u. Fleisch	Rangordnung netto total	Rangordnung brutto total
Basel	1301 67	2336.70	2491.57	1	1	3
Fribourg	1318.70	2489.93	2572.84	2	24	27
Grenchen	1322.36	2364.84	2497.24	3	2	6
Biel (B.)	1326.26	2400.88	2467.06	4	4	2
Olten	1331.59	2464 93	2556 92	5	16	24
Solothurn	1331.80	2426.89	2517 73	6	6	11
La Chaux-de-Fonds/Le Locle	1334.40	2410 91	2451.43	7	5	1
Burgdorf	1336.06	2471.30	2525.95	8	17	14
Städtemittel	**1337.16**	**2428.49**	**2523.—**			
Zürich	1340.65	2447.46	2539 65	9	13	17
Yverdon	1341 06	2480.91	2530 12	10	19	15
Genève	1341.41	2476.47	2552.26	11	18	22
Uster	1346.11	2440.72	2504.44	12	9	10
Winterthur	1346.25	2434.90	2496.49	13	7	5
Schaffhausen	1347.88	2505.93	2566.82	14	27	26
Chur	1351.33	2393.36	2493 95	15	3	4
Rorschach	1352.98	2444.92	2543.79	16	11	18
Bellinzona	1354.59	2482.93	2548.78	17	20	19
Aarau	1354.84	2500.09	2566.50	18	26	25
Lausanne	1356.89	2491.95	2551.65	19	25	21
Vevey/Montreux	1356,96	2525 89	2602.75	20	28	29
Baden	1361.62	2446.55	2502.86	21	12	9
Bern/Köniz	1363 69	2449.25	2502.50	22	15	8
Luzern	1364.35	2441.18	2525.42	23	10	13
Thun/Steffisburg	1365.58	2529.65	2589.14	24	29	28
Herisau	1366.43	2447.82	2518.15	25	14	12
St. Gallen	1367.32	2438.86	2499.46	26	8	7
Lugano	1381.—	2486.83	2550.99	27	22	20
Zug	1385.06	2483.59	2553.58	28	21	23
Neuchâtel	1387.65	2488.37	2535.62	29	23	16

Abschläge auf Kalb-, Schaf- und Schweinefleisch darum, weil das beim Verbraucher die weitaus grösste Rolle spielende Rindfleisch wieder aufgeschlagen hat. In Anbetracht dessen liegt es nach wie vor an den Konsumenten und an ihren Organisationen, der Weiterentwicklung der Fleischpreise die volle Aufmerksamkeit zu schenken und nichts zu unterlassen, was einer gerechtfertigten Senkung dienlich sein kann.

Unter den per 1. Dezember erfolgten Abschlägen erkennen wir im weitern: Bohnen (— 10.2 %), Zucker (— 6,8 %), Essig (— 4.6 %), Wein (— 3.8 %) und Reis (— 3,0 %). Diese Verbilligungen sind ausnahmslos auf günstigere Einstandsmöglichkeiten zurückzuführen.

Bei der Bestimmung des Indexwertes per 1. Dezember 1948 wurde — entsprechend dem Vorgehen des Bundesamtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit in Bern — den veränderten Konsumgewohnheiten bei Brot Rechnung getragen. Bekanntlich berücksichtigte der vom V. S. K. berechnete Index der Nahrungsmittelkosten seit Einführung des Halbweissbrotes im Frühjahr 1947 diese Brotsorte zu einem Drittel der gesamten Verbrauchsmenge, gemäss den damaligen Absatzverhältnissen. Seither hat sich jedoch im Brotkonsum eine starke Verschiebung zugunsten des teureren Halbweissbrotes durchgesetzt, indem von der gesamten konsumierten Brotmenge — gemäss Erhebungen in unseren Verbandsvereinen — gut die Hälfte auf das hellere Brot entfällt. In Anlehnung an diese veränderten Verhältnisse berücksichtigt unsere vorliegende Berechnung die beiden gebräuchlichen Brotarten (Ruchbrot und Halbweissbrot) zu gleichen Teilen.

Als Ergebnis dieser Anpassung zeigt sich in unserer Gruppe der Getreideprodukte trotz unveränderten Brotpreisen eine Steigerung des Indexanteils um Fr. 19.11.

	—	+
Milch und Milcherzeugnisse		—.36
Speisefette und -öle		5.09
Getreideprodukte		19.11
Hülsenfrüchte	1.15	
Fleisch		15.34
Zucker und Honig	5.45	
Genussmittel	—.14	
Brennstoffe und Seife		—.51
Saldo	33.67	
	40.41	40.41

Wie diese Gegenüberstellung zeigt, entfällt eine weitere starke Erhöhung um Fr. 15.34 auf das Frischfleisch. Darin kommt deutlich zum Ausdruck, dass der Aufschlag auf Rindfleisch die Abschläge bei allen übrigen Fleischarten erheblich überwiegt. Eine merkliche Verteuerung weist auch die Gruppe Speisefette auf, bedingt durch die erwähnte Preisanpassung der Pflanzenfette.

Auf Seite der Abschläge vermag die Verbilligung des Zuckers zwar eine geringe Milderung, aber bei weitem nicht den völligen Ausgleich der eingetretenen Aufschläge herbeizuführen.

Als Gesamtergebnis resultiert somit für den 1. Dezember 1948 eine Zunahme des absoluten Indexwertes um Franken 33.67; er steigt von Franken 2489.33 per 1. September auf *Fr. 2523.—* zu Anfang dieses Monats. Dies bedeutet eine binnen drei Monaten eingetretene

Erhöhung der Indexziffer der Kleinhandelspreise um 1,4 %,

von 233,3 auf *236,5* Punkte, wenn der 1. Juni 1914, und von 177,7 auf *180,1* Punkte, wenn der 1. September 1939 als Vergleichsbasis herangezogen, d. h. = 100 gesetzt wird.

Bekanntlich kosten nun die in unserer Berechnungsgrundlage enthaltenen «Indexartikel» nicht in allen Schweizer Städten gleichviel. Wir berechnen deshalb auf Grund der eingehenden Preisangaben für alle Orte mit mehr als 10 000 Einwohnern eine selbständige Indexzahl, die Auskunft darüber gibt, wieviel Geld am entsprechenden Ort für eine bestimmte, gleichbleibende Menge von Waren derselben Qualität zu bezahlen ist. Diese *Städteindexziffern* sind somit in gewissem Masse ein Spiegel der Lebenshaltungskosten in verschiedenen Städten der Schweiz.

In der beigefügten Rangordnung haben sich seit dem letztenmal nur geringfügige Aenderungen ergeben. Es soll darum lediglich darauf hingewiesen werden, dass bei Nettoberechnung die Differenz der Totalindexwerte zwischen der «teuersten» und der «billigsten» Schweizerstadt beachtliche Fr. 192.95 ausmacht. Sehen wir von den Artikeln ab, die nicht von allen Konsumvereinen vermittelt werden, so beträgt der Unterschied noch Fr. 85.98; das sind rund 6½ % der niedrigsten Nettosumme, ohne Einbezug von Milch und Fleisch.

Auch diesmal sind uns die Preisberichte der Nachbarvereine in *Mülhausen, Lörrach* und *Dornbirn* zugegangen. Es geht daraus hervor, dass sowohl in Frankreich als auch in Oesterreich wieder mehr Artikel auf dem Markte erscheinen als noch vor drei Monaten. Anderseits sind in diesen Ländern auch die Preise erneut um vieles gestiegen. In der Konsumgenossenschaft Lörrach macht sich der Warenmangel noch am stärkten geltend; und es ist wohl nur der straffen «Bewirtschaftung» zuzuschreiben, wenn die Preise der gemeldeten Artikel sozusagen unverändert geblieben sind. Die eingegangenen Angaben lassen folgenden Vergleich zu:

	Mülhausen	Lörrach	Dornbirn
Indexziffer in Landeswährung	138 384.32	882.83	4 927.03
Indexziffer in Schweizer Währung	2 795.36	1 141.50	2 167.89
Umrechnungskurs (100 Einheiten fremder Währung = Schweizerfranken)	2.02	129.30	44.—
Entsprechende Schweizer Indexziffer	2 037.80	1 193.17	2 087.31
Indexziffer des Auslandes, wenn schweizerische = 100	137	96	104

Der starke Anstieg der Indexziffer innert drei Monaten für Frankreich von 107 auf 137 Punkte und für Oesterreich von 78 auf 104 Punkte gibt uns ein eindrückliches Bild von der in diesen Ländern fortschreitenden Entwertung des Geldes. In Deutschland hat sich die Preisebene — soweit sie die in unseren Berichten enthaltenen Artikel betrifft — der Schweiz gegenüber nicht merklich verschoben. Die leichte Erhöhung der Indexziffer für Lörrach von 95 auf 96 Punkte deutet auf ein annähernd gleichgebliebenes Verhältnis hin.

Kh.

«Auch wir glauben, dass unsere Zeit durch den Kampf zwischen Kapitalismus und Sozialismus charakterisiert ist. Aber dieser Kampf kann auch auf friedliche, auf demokratische Weise ausgetragen werden. Wer den demokratischen Weg als aussichtslos ablehnt, der dokumentiert eigentlich damit, dass er kein Vertrauen in die Kraft und die Gerechtigkeit seiner Sache hat. Wir könnten auch sagen: bei einer wohl langsameren, aber sichereren Entwicklung wird die Arbeiterschaft mit weniger Opfern ihr Ziel erreichen. Diese Auffassung wird eigentlich durch die ganze Entwicklung der letzten hundert Jahre als richtig erwiesen; denn dass die Arbeiterklasse in der ganzen Welt heute eine unendlich viel stärkere Position hat als etwa in der Mitte des 19. Jahrhunderts, kann kaum jemand bestreiten. Diese Position aber hat sie nicht in Kriegen oder Bürgerkriegen, sondern durch den zähen, friedlichen Kampf ihrer Organisationen errungen.»

«Schweiz. Metall- und Uhren-Arbeiter-Zeitung»

70 Jahre LVZ

35 Jahre St. Annahof

Ein aktiver Genossenschaftsgeist ist in Zürich am Werke. Man kann dies von neuem wieder feststellen beim Durchgehen der «Jubiläums-Zeitung», die zum 70jährigen Bestehen des Vereins (1878—1948) und zur Arbeit des St. Annahofes, die sich über die Hälfte dieser grossen Zeitspanne erstreckt, erschienen ist. Mannigfacher Einblick wird einem da gewährt in die modernen fortschrittlichen Einrichtungen, in ein Schaffen und Wirken, die getragen sind von einem impulsiven Streben nach Dienstleistung. Die Jubiläums-Zeitung lässt eine ganze Reihe Genossenschafter zu Worte kommen, stellt in verschiedenen illustrierten Beiträgen auch die Verbindung zum V. S. K. her und dokumentiert als ganzes, was *Zusammenarbeit* vermag. Mit besonderem Interesse betritt man mit ihr nicht nur die verschiedenen Läden, u. a. auch den beispielhaften Selbstbedienungsladen, sondern man lässt sich auch sehr gerne in das weitsichtig geplante Lagerhaus, in die modernisierten Räume des St. Annahofes und zu den neuen Installationen in der Bäckerei führen. Aus verschiedenen Beiträgen treten auch die Wirtschaftspolitik der Konsumgenossenschaften und deren ideelles Wirken hervor.

Ja der LVZ hat sein Gesicht nicht zu scheuen. Es sind leuchtende Augen, die einem da entgegenblicken, aber auch scharfe, mit einem sicheren Blick für das, was heute nottut. Hören wir selbst, was in der Jubiläums-Zeitung über das «innere Gesicht» der LVZ-Ablagen u. a. steht:

«Der *Lebensmittelverein Zürich* hat es als seine erste Aufgabe betrachtet und tut das heute noch, der rapiden Ausbreitung der Wohnquartiere durch die *Ausweitung und Verfeinerung seines Filialen-Netzes* zu folgen. Zählte der Lebensmittelverein Zürich Ende 1928 erst 113 Ablagen, Ende 1939 deren 153, so belief sich die Zahl unserer Verkaufsablagen anfangs November 1948 auf nicht weniger als 183. Dazu kommen drei Schuhverkaufslokale in den Quartieren Wollishofen, Wipkingen und Oerlikon sowie der St. Annahof, unser zentrales Kaufhaus im Zentrum der Stadt.

Unter der Quantität unserer Verkaufsfilialen hat aber deren Qualität nicht etwa gelitten. Ganz im Gegenteil! Noch in keiner Periode seines Daseins hat der Lebensmittelverein Zürich verhältnismässig so viele Anstrengungen unternommen, um seine Ablagen den modernen Mitteln und Möglichkeiten der sogenannten Ladenkultur anzupassen wie in den letzten paar Jahren.

Davon zeugen sowohl die neuen Lokale als die weitaus meisten unserer älteren Ablagen. Diese wurden nach und nach immer mehr ausgestattet mit Kühlschränken (Frigidairs), automatischen Waagen, Kaffeemahlmaschinen, Wurst- und Fleischschneidemaschinen usw. Soweit das bis heute nicht möglich war, weil die Fabrikanten und Lieferanten dieser Apparate mit der Ausführung der Bestellungen im Rückstand blieben, wird das in den nächsten Monaten und Jahren auf der ganzen Linie noch nachgeholt werden. Das gleiche gilt für die übrige Ladenausstattung, die ständig verbessert, erneuert und den heutigen Erkenntnissen angepasst wird. Die Ladenkorpusse sind heute ein ganz anderer Begriff als noch vor wenigen Jahren oder gar Jahrzehnten. Das wird jeder bestätigen müssen, der die blitzsauberen und blitzblanken Glasaufsätze über dem Verkaufstisch gesehen hat, die heute schon die meisten unserer Ladenlokale zieren und auch dort, wo das aus technischen Gründen bis jetzt nicht zu arrangieren war, nach und nach die alten Einrichtungen ersetzen werden.

Zwischen die Glasaufsätze und Glasplatten eingebaut, finden wir in der modernen LVZ-Ablage die grossen Glasvitrinen für Patisserie und andere Backprodukte einerseits, Wurst- und Fleischwaren anderseits, Gemüse und Obst aber werden in peinlich sauberen Holzbehältern, nach Sorten genau ausgeschieden, zum Verkauf besonders ausgestellt. Unsere Dekorationsabteilung legt auf die Pflege solcher «Ladenkultur» mindestens ebensoviel Gewicht, Arbeit und Aufmerksamkeit als auf die Ausstattung der Schaufenster. Dabei soll jeder luxuriöse Aufwand, jedes Zuviel vermieden, soll jede Ware, die unsere Genossenschaft führt, leicht übersichtlich, sauber und hygienisch einwandfrei präsentiert werden.»

Die Genossenschaftsbewegung wünscht den Zürcher Freunden auch weiterhin fruchtbares Schaffen.

Die Steuerleistungen der Selbsthilfe-Genossenschaften im Kanton Zürich

F. H. Das Statistische Büro des Kantons Zürich hat vor kurzem eine umfassende Druckschrift veröffentlicht, die über die Steuerverhältnisse im Kanton für das Jahr *1945* eingehenden Aufschluss gibt. Bei Würdigung der in diesem Buch veröffentlichten Zahlen ist freilich festzuhalten, dass der Kanton Zürich die Steuern auf Grund der Einkommens- und Vermögensverhältnisse des *Vorjahres* veranlagt, die Steuer pro 1945 also vom Einkommen und Vermögen des Jahres 1944 bezahlt werden musste. Dazu kommt, dass im Kanton Zürich die Mehrheit der Steuerpflichtigen nicht jedes Jahr neu eingeschätzt wird. So waren die im Jahr 1945 versteuerten Einkommen und Vermögen in Wirklichkeit die von 1944 und 1943, ja teilweise sogar von 1942 und 1941.

Für die *juristischen* Personen im allgemeinen und die *Selbsthilfegenossenschaften* im besondern trifft das allerdings nur in geringem Masse zu, wohl aber für die natürlichen Personen. Die nachfolgende Betrachtung darf also noch immer Aktualität beanspruchen. Bei den Selbsthilfegenossenschaften haben sich seither die Verhältnisse nicht stark geändert.

Der Gesetzgeber im Kanton Zürich hat im Jahr 1943 die steuerliche Belastung der Selbsthilfegenossenschaften in § 28 des kantonalen Steuergesetzes wie folgt formuliert:

> «Für die auf Selbsthilfe beruhenden Genossenschaften, wie landwirtschaftliche, Konsum- und Versicherungsgenossenschaften und für die Vereine wird die Ertragssteuer nach den für das Einkommen natürlicher Personen festgesetzten Steuereinheiten (§ 14) berechnet. Sie beträgt jedoch höchstens drei vom Hundert. Die Kapitalsteuer beträgt anderthalb vom Tausend des steuerpflichtigen Kapitals.»

Im ganzen Kanton Zürich wurden 1945 gezählt *5419 steuerpflichtige juristische Personen*, wovon auf die Stadt Zürich allein 3728 entfielen. Die Aktiengesellschaften machten allein 46,8 Prozent aller im Kanton steuerpflichtigen juristischen Personen aus.

An zweiter Stelle kamen in grösserem Abstand die *Selbsthilfegenossenschaften* mit 22,8 Prozent, an dritter Stelle die Erwerbsgenossenschaften mit 11,6 Prozent. Für die Kantonshauptstadt ist das Vorherrschen der Aktiengesellschaften ebenso kennzeichnend wie *für die Landgemeinden das Vorherrschen der Selbsthilfegenossenschaften.* In Zürich machten die Aktiengesellschaften 58 Prozent, in den Landgemeinden die Selbsthilfegenossenschaften 59 Prozent der steuerpflichtigen juristischen Personen aus.

Die Zahl der Selbsthilfegenossenschaften betrug im Kanton Zürich 1945: 1237. Davon entfielen auf die Stadt Zürich 309, auf die Stadt Winterthur 56, auf die Landgemeinden 872.

Alle steuerpflichtigen juristischen Personen zusammen versteuerten 1945 einen Ertrag von 117,9 Millionen Franken. Davon entfielen auf die Selbsthilfegenossenschaften 6,8 Millionen Franken. Das Vermögen aller juristischen Personen bezifferte sich auf 1530 Millionen Franken, wovon auf die

Selbsthilfegenossenschaften 98,1 Millionen Franken entfielen. Die Leistung an Staatssteuer bezifferte sich bei sämtlichen juristischen Personen im Jahr 1945 auf 11.6 Millionen Franken. An diesen Betrag leisteten die Selbsthilfegenossenschaften 400 000 Franken.

Die steuerpflichtigen Selbsthilfegenossenschaften gliederten sich in folgende Kapitalstufen:

Vermögensstufen in Franken	%
—.—	11,0
500.— bis 10 500.—	42,0
11 000.— bis 20 500.—	12,8
21 000.— bis 50 500.—	15,0
51 000.— bis 100 500.—	7,9
101 000.— bis 200 500.—	5,3
201 000.— bis 500 500.—	3,7
501 000.— bis 1 000 500.—	1,0
1 001 000.— bis 2 000 500.—	0,6
2 001 000.— bis 5 000 500.—	0,5
5 001 000.— und mehr	0,2

Von den Selbsthilfegenossenschaften im Kanton Zürich lieferten 1945 ihrer sieben mehr als Fr. 10 000.— Steuern ab.

Die steuerpflichtigen Selbsthilfegenossenschaften setzten sich u. a. zusammen aus

148 Konsumgenossenschaften,
115 Bau- und Wohngenossenschaften,
568 land- und forstwirtschaftlichen Genossenschaften.

Von den Konsumgenossenschaften entfielen auf die Stadt Zürich 10, die Stadt Winterthur 4 und auf die Landgemeinden 134. Die Bau- und Wohngenossenschaften verteilten sich also: Stadt Zürich 61, Stadt Winterthur 14, Landgemeinden 40.

Die Einkommens- oder Ertragssteuer, welche im Jahr 1945 geleistet wurde, betrug bei den

Selbsthilfgenossenschaften	Fr. 112 000.—
Bau- und Wohngenossenschaften	Fr. 27 000.—
Land- und forstwirtschaftliche Genossenschaften	Fr. 46 000.—
Alle Selbsthilfegenossenschaften	Fr. 313 000.—

Von der Steuerleistung der Konsumgenossenschaften allein entfielen an Staatssteuerleistungen: auf die

Stadt Zürich	Fr. 78 000.—
Stadt Winterthur	Fr. 6 000.—
Landgemeinden	Fr. 28 000.—

Die amtliche Publikation über die Steuerverhältnisse im Jahr 1945 bezifferte den Ertrag *aller* Selbsthilfegenossenschaften des Kantons Zürich auf Fr. 6 832 000.—. Davon entfielen auf die Stadt Zürich Fr. 3 973 000.—, auf die Stadt Winterthur Fr. 1 284 000.—, auf die Landgemeinden Franken 1 575 000.—. Das Kapital (Vermögen), das diesem steuerpflichtigen Ertrag zugrundelag, betrug im ganzen Kanton Fr. 98 119 000.—. Daran partizipierten: die Stadt Zürich mit Fr. 58 700 000.—, die Stadt Winterthur mit Franken 17 900 000.— und die Landgemeinden mit Fr. 21 500 000.—.

Das *versteuerte Kapital* betrug 1945 bei den *Konsumgenossenschaften* im Kanton Zürich 28.7 Millionen Franken, bei den *Bau- und Wohngenossenschaften* 15,2 Millionen Franken und bei den *land- und forstwirtschaftlichen Genossenschaften* 19 Millionen Franken.

An Einkommenssteuer (Ertragssteuer) hatten die Selbsthilfegenossenschaften im Kanton Zürich 1945 zu leisten Fr. 230 000.—. Davon kamen auf die Stadt Zürich Franken 140 000.—, auf die Stadt Winterthur Fr. 46 000.— und auf die Landgemeinden Fr. 44 000.—.

Die Kapitalsteuer (Ergänzungs- oder Vermögenssteuer), welche 1945 auf die Selbsthilfegenossenschaften entfiel, betrug im ganzen Kanton Fr. 177 000.—. Davon entfielen auf die Stadt Zürich Fr. 106 000.—, die Stadt Winterthur Franken 32 000.— und die Landgemeinden Fr. 39 000.—.

Das Problem der raschen Bedienung

Rasch bedient zu sein — das ist ein charakteristisches Verlangen der heutigen ungeduldigen Zeit. Warten, ohne innere und äussere Aufregung des Augenblicks harren, da man ebenfalls an die Reihe kommt, das ist besonders uns in der Schweiz nicht gegeben. Ein kurzer Aufenthalt in England oder auch andernorts zeigt, dass andere Völker offenbar eine härtere Schule der Geduld durchgemacht haben. Trotzdem ist es nicht von ungefähr, dass gerade das Selbstbedienungssystem mit der eminenten Verkürzung der Wartezeit gerade in England eine so stürmische Entwicklung erfährt.

Wir sind als nüchternes Volk bekannt, das mit den *Realitäten* rechnet. So werden sich alle, die sich mit der Vermittlung von Waren abgeben, eben damit abfinden müssen, dass unsere Käufer ungeduldige Menschen sind, die nicht gerne lange warten und deshalb eine besondere Freude an all den Läden haben, in denen man so wenig als möglich warten muss. Mit Zureden und Argumentieren kommen wir da kaum weiter. Deshalb wird in unserem Blatt so entschieden Ja gesagt zur Selbstbedienung, resp. auch zur vollen Ausnützung der durch sie gebotenen Vorteile, d. h. zur

Kombination von Bedienung und Selbstbedienung.

Schon seit längerer Zeit erschienen an dieser Stelle solche Empfehlungen. Wenn wir deshalb im folgenden wiederum einige Aeusserungen des Präsidenten des Verbandes der Lebensmitteldetaillisten, Herrn Wirz-Burri, wiedergeben, die eine ebenso entschiedene Befürwortung der neuen Erkenntnisse enthalten, so geschieht dies weniger ihres sachlichen Inhaltes wegen, als um damit von neuem auf die Entschlossenheit in führenden Kreisen des kleinen privaten Handels hinzuweisen, *in der Rationalisierung des Verkaufs nicht zurückzustehen.* Wir lesen u. a. (Hervorhebungen von uns):

«Beim Problem der raschen Bedienung handelt es sich für viele Lebensmittel-Detailbetriebe um ein Stück Sein oder Nichtsein, und zwar deshalb, weil eben gewisse Warenvermittlungsbetriebe bereits dieser veränderten Kundenmentalität durch ihr neues System Rechnung tragen. Man kann versuchen, dieses neue System als veramerikanisiert und in der Rationalisierung übertrieben anzuprangern und abzulehnen, also sich negativ dazu einzustellen. Wenn aber die Käufer, die Kunden rascher als bisher bedient sein wollen, wenn sie das lange Stehen und Warten ablehnen, dann entscheiden eben die Kunden anders als diese Detaillisten.

Wir stehen mitten im Festgeschäft, in der Zeit, da die Kunden es eben in Kauf nehmen müssen, etwas länger als sonst zu warten, aber jetzt müssen wir die nötigen Beobachtungen und Wahrnehmungen machen, die wir nach der Festzeit dann auswerten wollen. Noch besser ist es natürlich, wenn auf die strengen Tage hin bereits die Idee des *kombinierten Systems* ausprobiert wird. Glücklicherweise kennen wir *Betriebe, die das tun,* und uns das Resultat bis in alle Details zugänglich machen. Es handelt sich bei diesem System darum, dass die Kunden sich zu den Warengestellen begeben und dann wählen können, ob sie sich selbst bedienen wollen oder bedient zu werden wünschen. Wenn die Kundin sich schon nicht selbst bedienen will, so hat sie doch dank der planmässigen Anordnung, bzw. Aufteilung des Verkaufslagers in Warengruppen und Warensorten, die durch Plakate bezeichnet und mit Preisetiketten versehen sind, eine rasche Orientierungsmöglichkeit. Dadurch wird die Käuferin die gewünschten Waren viel rascher aufzählen können; der Verkauf wickelt sich nicht nur in viel kürzerer Zeit ab, sondern es werden dadurch noch viele *zusätzliche Käufe* getätigt.

Für die Selbstbedienung stehen Firmakörbe zur Verfügung. Der Kunde benützt und trägt sie gefüllt zur Kasse. Dort wird von der Verkäuferin abgerechnet, und die Waren werden in den Korb des Kunden verpackt. Empfehlenswert ist, dass im Interesse des persönlichen Kontaktes die *selbstbedienende Kundin durch eine Verkäuferin beraten* wird. Zweckmässig ist auch die Schaffung einer Spezial-, bzw. einer *Schnellbedienungsabteilung*. Diese braucht nicht gross zu sein, soll aber Lebensmittel, die sich zu einer schnellen Bedienung eignen, eingeteilt in Waren- und Sortengruppen, enthalten. Die Probeverkäufe in dieser Schnellbedienungsabteilung haben gezeigt, dass die Anforderungen an das Verkaufspersonal jedenfalls nicht geringere sind als im Bedienungssystem. Deshalb muss das Personal besonders geschult und an Rapporten regelmässig instruiert werden.

Weitaus die Mehrzahl der befragten Käufer wünschen den Geist und die Seele in unserem Laden. Die persönliche Kontaktnahme, die Beratung, ein freundliches Wort, eine Aufmerksamkeit, aber sie möchten doch die Wartezeit, das «von einem Bein auf das andere Stehen» verkürzt haben! Und diesen Kundenwünschen können und sollen wir Rechnung tragen, ohne dass wir zum reinen Selbstbedienungsladen übergehen. Denn der Kunde von heute ist nicht mehr der Kunde von gestern!»

Die Beziehungen zwischen Verwaltung und Personal in den Konsumgenossenschaften

Aus einem Vortrag von Roger Huelin, Genf,
am Genossenschaftlichen Seminar vor Verwaltern und Vorstandsmitgliedern

* Mittel, um die Leistungsfähigkeit der Konsumgenossenschaften zu erhöhen, sind u. a. folgende:

1. Das Personal muss sorgfältig ausgewählt werden, ohne Rücksicht auf freundschaftliche oder verwandtschaftliche Beziehungen. Heute ist es zwar fast unmöglich, auszuwählen, denn es besteht Mangel an Angeboten, aber wo immer eine Möglichkeit besteht, soll sich die Verwaltung bemühen, *nur qualifiziertes Personal* anzustellen und es gut zu bezahlen. Die Erfahrung lehrt, dass ein guter Angestellter auch bei hohem Gehalt mehr einbringt als er kostet, während ein schlechter Angestellter, auch wenn er um geringen Lohn arbeitet, wenig leistet und nachlässig wird, wenn er nicht regelmässig seine Lohnerhöhung erhält. Er wird auch unter seinen Kollegen Unzufriedenheit stiften und schliesslich, wegen seiner beständigen Klagen über schlechte Entlöhnung, auch noch unter den Mitgliedern. Ueber seine mangelhaften Leistungen sind die Mitglieder nicht orientiert, sie ziehen nur die Dienstjahre und den Gehalt in Betracht.

2. Die Genossenschaftsleitung soll jedem Angestellten Vertrauen schenken, ihn ermutigen und ein anerkennendes Wort nicht sparen, wo die Leistung es verdient. Sie soll mit dem gesamten Personal den Kontakt aufrechterhalten und bei ihm nicht das Gefühl aufkommen lassen, dass es aus anonymen Nummern besteht. Es soll — auch in grossen Betrieben — kein Personalchef angestellt werden, dessen Rolle oft darin besteht, zwischen Direktion und Personal eine Wand aufzurichten.

3. Die berufliche und genossenschaftliche Ausbildung darf trotz der bisher oft erlebten Enttäuschungen nie vernachlässigt werden.

4. Vorstand und Verwaltung sollen sich auf die Gewerkschaften stützen und mit ihnen zusammenarbeiten. Es gab eine Zeit, wo die Gewerkschaften sich auf die Genossenschaften stützten, d. h. sie zogen Nutzen aus der freundschaftlichen Gesinnung und dem sozialen Verständnis unserer Genossenschaftsbehörden. Die Genossenschaften wurden als eine Art Sturmbock benutzt zur Durchsetzung der von ihnen erreichten Verbesserungen auch bei den Privatbetrieben, aber meist ohne Erfolg. Es ist verständlich, dass der Privathandel froh war über diese zunehmende Belastung der Genossenschaften und dass er nicht die geringste Lust empfand, es ihnen gleichzutun. Indem sie verweigerten, was die Genossenschaften gewährt hatten, trafen sie zwei Fliegen auf einen Schlag: sie hatten geringere Unkosten und waren in der Konkurrenz mit den Genossenschaften begünstigt. Heute dienen die Genossenschaften den Gewerkschaften nicht mehr als Sturmbock, wenigstens nicht in gewissen Städten. Sie bemühen sich im Gegenteil, eine gemeinsame Aktion der Genossenschaften und des Privathandels zugunsten des Personals zu erreichen. Auch ist es ihnen möglich, auf das Personal unserer Genossenschaften mässigend einzuwirken, indem sie ihm an Hand vergleichender statistischer Feststellungen begreiflich machen, wo die guten und die schlechten Lohnverhältnisse zu finden sind. Deshalb sollten die Genossenschaften den Gewerkschaften zur Seite stehen, wenn diese sich bemühen, durch den Abschluss von Gesamtarbeitsverträgen für das ganze Gewerbe einheitliche Bedingungen zu schaffen.

5. Es ist zu untersuchen und eventuell durch praktische Versuche nachzuprüfen, was in anderen Ländern vorgekehrt wird, um die Sicherheit und das Vertrauen des Personals zu verstärken. Man darf dabei das Personal daran erinnern, unter welchen brutalen Bedingungen 1922/23 von den Privathändlern und Industriellen die Lohnkürzungen durchgeführt wurden, während die Genossenschaften sich bemühten, ihre

Unkosten zu vermindern ohne Beeinträchtigung der Löhne.

Es ist zu befürchten, dass ähnliche Enttäuschungen auf viele von jenen warten, die heute eine sichere Anstellung aufgeben, um irgendwo eine vielleicht nur vorübergehend besser bezahlte Stelle anzunehmen.

6. Es ist angezeigt, dem Personal neue Rechte einzuräumen, wie z. B. die Einführung von *Personalausschüssen*, die mit der Genossenschaftsleitung auf gleichem Fusse alle entstehenden Differenzen besprechen und Vorschläge für Verbesserungen im Betriebe vorbringen können. In gewissen Kreisen glaubt man sogar, dass die Beziehungen zwischen Leitung und Personal günstig beeinflusst werden könnten durch die Schaffung von Betriebsräten, die in der Hauptsache — aber nicht ausschliesslich — die Geschäftsführung und die Betriebsrechnungen zu prüfen hätten, um den gerechten Anteil des Personals zu ermitteln.

7. Es ist auch möglich, das Interesse des Personals zu verstärken durch eine

Aenderung des Systems der Arbeitsentschädigung.

Ein solcher Versuch wurde in der Genossenschaftsbäckerei in Genf unternommen. Aus einem unzufriedenen und unter sich uneinigen Personal mit unbefriedigender Gesamtleistung konnte eine kameradschaftliche Equipe geformt werden, in der einer dem andern hilft und alle ihr Bestes zur Erzielung einer guten Gesamtleistung beizutragen bestrebt sind. Wie war das möglich? Indem man zum Lohne jedes einzelnen eine

Kollektivprämie

hinzufügte, welche die Arbeiter ansporni, das Ergebnis zu verbessern, um einen möglichst hohen Gesamtlohn zu er-

zielen. Dazu kommt, dass die Equipe sich bemühen muss, ein einwandfreies Brot herzustellen, um den Absatz der infolge der Leistungsprämie erzielten Mehrproduktion zu sichern. Diese Regelung, die schon seit längerer Zeit besteht, hat im Genfer Molkereiverband, dem unsere Genossenschaft als Mitglied angehört, ein Pendant erhalten. In dieser Organisation sind die Milchführer zu einer Equipe mit gemeinsamer Verantwortlichkeit vereinigt, und ich möchte dazu einladen, recht aufmerksam die sehr interessante Broschüre zu studieren, die Herr L. Maire, Initiant der Neuerung und Direktor der Molkerei, im Verlage des V. S. K. veröffentlicht hat.

8. Unsere Genossenschaften sollten auch die Frage einer für das Personal jedes Dienstzweiges gesonderten proportionellen Entlöhnung studieren. Unsere Buchführung und unsere Statistiken ermöglichen uns die Feststellung des der Arbeit jedes wichtigen Dienstzweiges zukommenden Anteils. Dieser könnte gleichzeitig individuell und kollektiv sein, was zur Folge hätte, dass jeder Angestellte nicht nur an dem ihm monatlich zukommenden Anteil, sondern auch an der Lebensfähigkeit und am guten Gedeihen des ganzen Betriebes interessiert wäre.

Es handelt sich hier nur um Anregungen, um Ideen, die zum Teil bereits in die Praxis umgesetzt wurden, zum Teil vorsichtig geprüft werden sollten. Möge eine rege Diskussion zur Klärung dieses delikaten Problems beitragen! Namentlich wünschte ich, dass sich unsere Genossenschaften im Rahmen der ihnen gebotenen Möglichkeiten als gute Prinzipale erweisen und alle, die in ihrem Dienste stehen, entsprechend behandeln möchten.

Die genossenschaftliche Porzellanfabrik in Gustavsberg

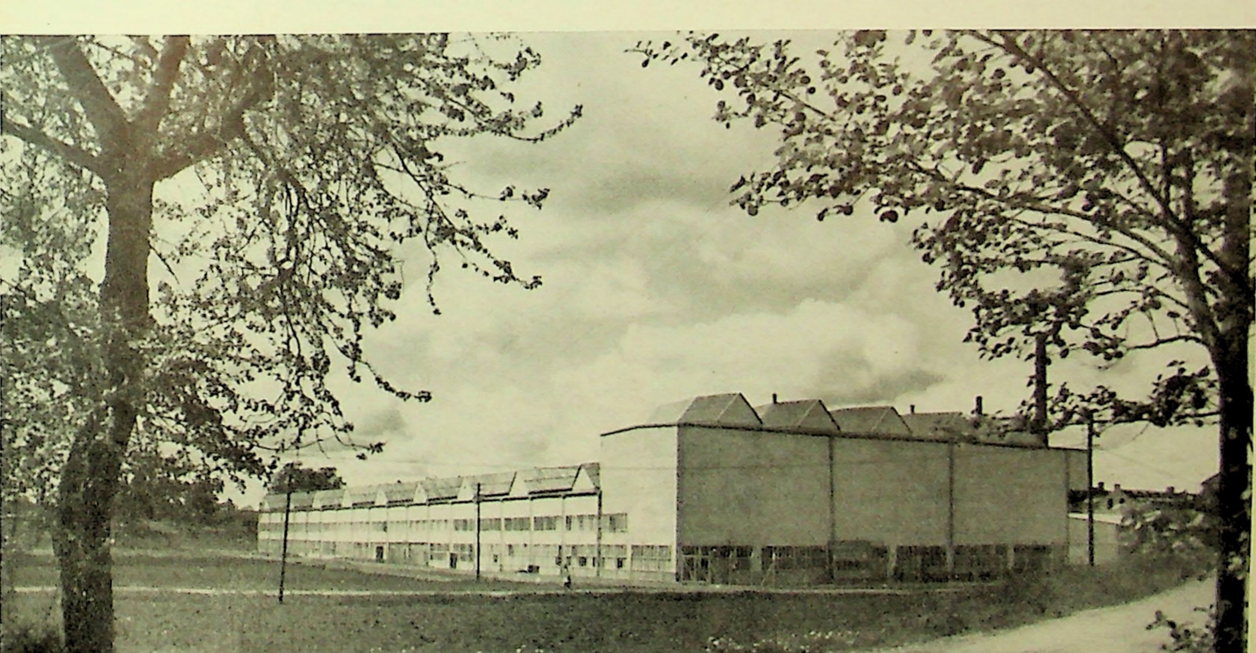
* *Gustavsberg* ist ebenso berühmt in der Porzellanindustrie wie Meissen in Deutschland, Wedgewood in Grossbritannien oder Royal China in Dänemark. Auf diesem Gebiet blühte schon seit der Mitte des siebzehnten Jahrhunderts eine spezielle Keramikindustrie; hier wurde auch die heutige Fabrik vor 122 Jahren gegründet. KF, der schwedische Genossenschaftsverband, übernahm die Betriebe 1937 und entwickelte aus der sterbenden Fabrik, die in Familienbesitz war, eine wirklich lebendige, grossartige genossenschaftliche Industrie. Die Werkstätten wurden völlig renoviert. Es wurden neue, moderne Methoden und ein neuer Stil in der Produktion eingeführt. Mehr als 600 Arbeiterwohnungen wurden modernisiert und 1000 neue gebaut.

Die neue Produktion von Gustavsberg umfasst alle Zweige der Porzellanindustrie, so einfaches Haushaltungsgeschirr, kostbare, künstlerische Ess-Services, Badezimmereinrichtungen, Porzellanisolatoren der Elektrotechnik. Die industrielle Porzellanproduktion wurde im Jahre 1937 eingeführt. Die modernsten Werkstätten für Haushaltungsporzellan produzieren seit 1947, und die Betriebe für Badezimmereinrichtungen wurden in der letzten Zeit eröffnet. Die Herstellung der vielen Arten Kunstporzellan ist reine Handarbeit, von qualifizierten Facharbeitern ausgeführt. Das Brennen geschieht sowohl mit Kohlenfeuer als auch mit Elektrizität.

Die künstlerische Leitung der Produktion wird vom Gustavsberg-Studio besorgt, an dessen Spitze seit 1917 der berühmte schwedische Künstler Professor *Wilhelm Kaage* steht. Auch dem einfachsten Porzellangeschirr wird künstlerische Beachtung zuteil. In einem speziellen Laboratorium werden ständig Untersuchungen in der praktischen Produktion gemacht; die Resultate der modernsten keramischen Technik und Kunst werden hier sofort geprüft.

Der KF beabsichtigt, alle Bedürfnisse der genossenschaftlichen Baugesellschaften zu befriedigen; so werden verschiedene Bestandteile der Zentralheizungen und Wasserleitungen

In diesem Teil der Fabrik werden sanitarische Einrichtungen hergestellt





«Das Service der weichen Formen» von Wilhelm Kaage

hergestellt. Es werden auch Badwannen hergestellt, augenblicklich zwar nur 50 Stück pro Tag; aber mit Hilfe neuer amerikanischer Maschinen soll die tägliche Produktion bis auf 500 Stück erhöht werden.

Gustavsberg ist auch berühmt als sozialer Betrieb. Die 1500 Arbeiter und Arbeiterinnen arbeiten in luftigen, hellen Werkstätten, so dass die Berufskrankheit der Porzellanindustrie (silicosis) ganz verschwunden ist. Nette Speisesäle, Garderoben und Badezimmer sind in den schwedischen Fabriken an der Tagesordnug. Gustavsberg bietet seinen Arbeitern auch eine Siedlung, wo alle ständig beschäftigten Arbeiter schöne Familienhäuser oder Wohnungen mieten können.

Das Bauprogramm für Arbeiterhäuser in Gustavsberg ist noch nicht beendigt — trotz den 1000 neuen Wohnungen, die seit 1937 gebaut wurden. Es sind jetzt 1700 Wohnungen in verschiedenen Grössen, von Zwei- bis Vierzimmer-Wohnungen. Die ledigen Leute haben ein eigenes Haus, mit allem Komfort und Gesellschaftsräumen.

Das alte Haus des ersten Besitzers wurde zu einem Gesellschaftshaus umgebaut, in dem die verschiedenen Versammlungen, Veranstaltungen stattfinden. In diesem befindet sich ein Café, die Bibliothek, ein ärztliches Sprechzimmer usw.

Ausser dem Konsumladen gibt es auch eine genossenschaftliche Wäscherei. Die Arbeiterinnen können die kleinen Babies in einem Kindergarten lassen.

Giessen von Bein-Porzellan



Ein grosser Teil der Arbeiterfamilien wohnt und arbeitet seit Jahrzehnten in Gustavsberg, und Generationen sind sogar dort aufgewachsen und ansässig. In den letzten Jahren haben auch Ausländer in diesen Betrieben Arbeit gefunden. Ausser Italienern sind viele Arbeiter, die in den letzten Monaten des Krieges aus den Konzentrationslagern Hitlers, dank der Hilfsaktion des ermordeten Grafen Bernadotte, freigelassen wurden. Sie fanden ein neues Heim in Schweden und eine gutbezahlte Arbeit in diesem genossenschaftlichen Betriebe.

Gustavsberg ist heute nicht nur eine industrielle Ortschaft, wo der KF ausgezeichnete Porzellanwaren herstellt, sondern auch eine Siedlung, wo gute Genossenschafter leben.

Fleischpreisfragen im Nationalrat

Prof. *Dr. Max Weber* begründete im Nationalrat folgende Interpellation:

Infolge der Aufhebung der Fleischbewirtschaftung und der Verminderung des Angebotes an Schlachtvieh ist eine Steigerung der Fleischpreise eingetreten, die sich in einer beträchtlichen Erhöhung des Index der Lebenskosten auswirkt. Dadurch droht eine weitere Teuerung einzutreten, und das Stabilisierungsabkommen der wirtschaftlichen Spitzenverbände ist ernstlich gefährdet.

Ist der Bundesrat bereit:

1. Durch Förderung der Einfuhr von Schlachtvieh und Fleisch für ein genügendes Angebot auf dem inländischen Markte zu sorgen?

2. Dafür zu sorgen, dass die Fleischpreise wieder auf den Stand vor Aufhebung der Bewirtschaftung zurückgehen und zu diesem Zwecke

a) die Sonderabgabe auf dem Importvieh sofort aufzuheben?

b) die bisher vom Bund den inländischen Schlachtviehproduzenten bezahlten Prämien so weit nötig weiter auszurichten?

c) das Defizit der Preisausgleichskasse für Fleisch zu Lasten des Bundes zu übernehmen, statt es auf die Konsumenten zu überwälzen?

d) eventuell und vorübergehend eine Herabsetzung der Zölle auf Schlachtvieh und Fleisch vorzunehmen?

e) die Preiskontrolle für Fleisch und Fleischwaren wieder einzuführen?

In seiner Antwort sicherte Bundesrat Rubattel zu, dass der Bundesrat gegebenenfalls prüfen wird, ob es notwendig ist, zur Beibehaltung des gegenüber dem Frischfleisch im Mittel um einen Franken tieferen Gefrierfleischpreises, für eine begrenzte Zeit besondere Kredite zu gewähren. Der Bundesrat hat ferner beschlossen, dass das Defizit der Preisausgleichskasse bis zur Rückkehr normaler Verhältnisse auf dem Fleischmarkt zu Lasten des Bundes verbleibt. Seit dem 2. November wird auf dem importierten Gefrierfleisch keine Abgabe mehr erhoben. Auf dem eingeführten lebenden Vieh werden weiterhin Abgaben verlangt. Da die Preise je nach Herkunft variieren, dienen diese Abgaben dazu, die Bedingungen, zu denen das importierte Vieh im Inland geliefert wird, auszugleichen.

Sodann ist die Ueberwachung durch die Preiskontrolle wieder aktiviert worden.

Die Preise stehen ungefähr da, wo sie am 2. November standen. Die Zukunft darf mit einer gewissen Zuversicht beurteilt werden.

Bundesrat Rubattel bejahte Frage 1 der Interpellation, wie auch die Bereitschaft des Bundesrates, sich dafür ein-

zusetzen, dass die Fleischpreise wieder auf den Stand vor Aufhebung der Bewirtschaftung zurückgehen.

Die Sonderabgaben auf dem Importvieh verteuern dieses leicht; sie dienen nur zum Preisausgleich der verschiedenen Provenienzen. Die endgültige Uebernahme des Defizits der Preisausgleichskasse wird später geprüft. Die Zölle können nicht herabgesetzt werden, sonst wird ein gefährliches Präjudiz geschaffen. Die Zolleinahmen gehen zurück. Der alte Preiskontrollapparat kann nicht wieder aufgebaut werden.

Der Interpellant konnte sich nur «zum grösseren Teil» befriedigt erklären.

Die „Glückskette" hat Glück bei den Genossenschaften

Der ausserordentliche Erfolg, den seinerzeit die Glückskette mit der Rauchwaren- und Schokolade-Aktion bei den Konsumgenossenschaften hatte, ist noch in guter Erinnerung. Diesmal ging es um die aktive Unterstützung der Aktion «*Spendet Wärme*» zugunsten armer, kinderreicher Familien, besonders von Bergkindern. Als zweite Aufgabe war eine Sammlung für notleidende alleinstehende, ältere Krankenpflegerinnen durchzuführen; zu diesem Zwecke wurde im Rahmen einer allgemeinen Rabattmarken- und Rückvergütungsaktion um die geschenkweise Ueberlassung von *Rückvergütungsmarken* gebeten, resp. den Mitgliedern war Gelegenheit gegeben, ihren Verzicht auf die Rückvergütung zu erklären. Es gingen auf diese Weise aus dem Kreise von 26 Konsumgenossenschaften über Fr. 17 700.— ein. An der Aktion «Spendet Wärme», bei der vor allem *Strickwolle* gesammelt wurde, beteiligten sich 77 Vereine und der V. S. K. Es resultierten 7100 gesammelte Strangen Strickwolle. Wertmässig entspricht das Sammelergebnis fast Fr. 12 800.—.

Allen Vereinen und Einzelpersonen, die von neuem ihren Sinn für die Not anderer auf so fruchtbare Weise bekundet haben, sei herzlich gedankt. Der Leitung der Glückskette liegt es daran, auch ihrerseits ihrem tiefen Danke für die so tatkräftige Hilfsbereitschaft Ausdruck zu geben.

Kurze Nachrichten

Schweizer Zuckerfragen. An der Generalversammlung der *Zuckerfabrik und Raffinerie Aarberg AG* wies Regierungsrat H. Stähli (Bern), Präsident des Verwaltungsrates, darauf hin, dass wenn der Zuckerpreis trotz der bereits wieder beinahe auf das Vorkriegsniveau gestiegenen Weltzuckerproduktion nicht irgendwie zusammengebrochen, sondern lediglich, und möglicherweise nur vorübergehend, etwas abgebröckelt sei, so sei dies vor allem auf die unsichere Weltlage und die vermehrte Vorratshaltung verschiedener Grossverbraucher, vorweg der Vereinigten Staaten, zurückzuführen, welch letztere z. B. einen grossen Teil der bedeutenden Cuba-Zuckerernte erworben haben.

Die Bedeutung des schweizerischen Zuckerrübenbaues beleuchtete der Referent insbesondere unter dem Gesichtswinkel der wünschbaren Gestaltung des schweizerischen Ackerbaues und schilderte die unerfreuliche Entwicklung auf dem Gebiet des Kartoffelbaues und die zweifellos sich verstärkende Tendenz der Produzentenkreise zur Ausdehnung des Zuckerrübenbaues. Die Kapazität der Aarberger Fabrik sei mit rund 20 000 Wagen, im äussersten Fall mit 22 000 Wagen, voll ausgenützt, so dass nicht nur keine neuen Pflanzer angenommen werden könnten sondern auch eine Vermehrung des Anbauareals der bisherigen Pflanzer nicht möglich sei.

Der schweizerische Zuckerrübenbau werde sich mit neuen Produktionsmethoden auseinanderzusetzen haben, die, wie in anderen Ländern, auf die Erreichung eines höheren Zuckergehaltes der Rüben abzielen müssen.

Kettenloses Fahrrad. In Deutschland stellen die Dürrkopp-Werke in Bielefeld monatlich wieder 2000 Velos her. Das Unternehmen hofft innerhalb eines Jahres ein kettenloses Fahrrad auf den Markt zu bringen. (Wirtschafts-Kurier)

Preissenkungsanzeichen bei den Konsumgütern in den USA. Bei den nicht dauerhaften Konsumgütern sind in letzter Zeit bemerkenswerte Preissenkungen und Produktionseinschränkungen festzustellen, so u. a. bei folgenden Industrie- und Handelszweigen: Woll- und Baumwollwaren, Schuhe, Warenhäuser usw. Auch in der Radioindustrie wird die Produktion eingeschränkt. Die Produzenten von Waschmaschinen haben ebenfalls eine Reduktion ihrer Erzeugung beschlossen.

Reis wird knapp. * Ein grösserer von Schweizer Importeuren erwarteter Posten Siam-Reis ist nicht eingetroffen, da der betreffende Dampfer in Port Said angehalten wurde, worauf auf Weisung der ägyptischen Regierung sämtliche 400 für die Schweiz an Bord befindlichen Reispartien ausgeladen werden mussten. Eine britische Marktanalyse stellt fest, dass das nächste Jahr die weitaus grösste Reisknappheit bringen werde.

Bibliographie

Der Junggenossenschafter

lässt in der Dezember-Ausgabe in beonderer Weise den Schriftsteller Franz Carl Endres zu Worte kommen. Die jungen Genossenschafterinnen und Genossenschafter hören von diesem väterlichen Berater und Freund sehr beherzigenswerte Worte. Sie selbst stellen sich aber auch in herzlicher Weise als Gratulanten ein; denn Franz Carl Endres durfte den 70. Geburtstag feiern. Sie haben ihm viel zu danken.

Aus den «Jahresberichten der Jugendgruppen» geht hervor, dass mancherorts aktiv gearbeitet wird. — Die Artikelserie über eine manches Interessante bietende Deutschlandreise wird zu Ende geführt. — Voller Hoffnung ist ein «Rückblick — Ausblick».

Auch im welschen Teil begegnen wir manchem Zeugnis regen geistigen Interesses und idealistischen Strebens, das die Mitarbeit unserer Jugend so wertvoll macht. Mit besonderem Interesse vernimmt man hier von dem Gedichtbändchen, das der Präsident des Bundes der schweizerischen Genossenschaftsjugend, Marcel Schmid, herausgegeben hat.

Eine erfreuliche Anerkennung für den flotten Arbeitsgeist im Kreise der Genossenschaftsjugend stellen die neu geworbenen 300 Abonnenten für den «Junggenossenschafter» dar.

«Büro und Verkauf». * In der *Dezembernummer* dieser schweizerischen Fachschrift für kaufmännische Organisation und Verkaufspraxis finden wir einen Beitrag von Dr. H. Rutishauser, worin allen, die Tag für Tag Briefe zu schreiben haben, eine Musterkollektion von Missklängen geboten wird, zur Abschreckung und Ermunterung. In jeder Korrespondenzabteilung sollte man diese Auslese sich zu Gemüte führen, und manche herbe Dissonanz im geschäftlichen Verkehr könnte vermieden werden.

«Das ideale Heim», *Dezember-Heft.* * An Hand von Bildern eines Hauses werden die Forderungen für das Haus einer kinderreichen Familie aufgestellt. Die Wohnräume der Familie sind so gruppiert, dass sich das Zusammenleben von Eltern und Kindern folgerichtig abspielt und die Mutter auch bei den Obliegenheiten des Haushalts die Kinder in Haus und Garten zwanglos beaufsichtigen kann. Auch in ihrer Innenausstattung sind die Räume so gestaltet, dass sie durch eine ausgelassene Kinderschar nicht beschädigt werden und diese nicht mehr in abgelegene Kinderzimmer verbannt zu werden braucht!

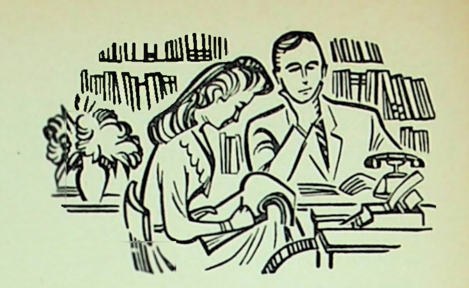
Verschiedene Gartenideen verfolgen dasselbe Ziel der Einheit von Haus und Garten. Zahlreiche kunstgewerbliche und weihnachtliche Artikel tragen dazu bei, beim Studium des reichhaltigen Heftes die richtige Feststimmung aufkommen zu lassen.

Leistungssteigerung im Detailhandel. Von Joseph Zimmermann.

Was Joseph Zimmermann in diesem Buch schreibt, ist den Lesern des «Schweiz. Konsum-Vereins» zum Teil schon bekannt. Das über 170 Seiten umfassende, im Polygraphischen Verlag erschienene Werk stellt eine zusammenfassende Wiedergabe einer grösseren Artikelserie in einem Fachblatt dar, aus dem wir seinerzeit wiederholt zitiert haben. Was die Schreibweise Zimmermanns so wertvoll macht, ist seine offene Sprache, die für diejenigen, die es angeht, gewiss oft unangenehm ist, dafür den Aufgeschlossenen aber sehr heilsam sein kann. Das Werk will aufbauende Kritik üben; es ist in erster Linie zugunsten des kleinen privaten Detailhandels geschrieben, um diesem Mittel und Wege zur Leistungssteigerung zu zeigen. Es enthält sehr wertvolle Hinweise, Ratschläge, neue, Erfolg versprechende Wege, deren Beachtung in der Praxis jedem im Wirtschaftsleben Tätigen guttun. r.



Für die PRAXIS



„Lebensbuch für junge Kaufleute"

Ein «Lebensbuch» — hat er zuviel versprochen, der Autor des jüngst im Verlag Organisator AG. erschienenen, über 470 Seiten umfassenden Werkes? Wir glauben es nicht. Was «Merkur» — d. h. der Verfasser, der leitender Redaktor der Monatsschrift «Der Organisator» ist — hier zusammengefasst hat, geht weit über das hinaus, was sonst «Kaufleuten» geboten wird. An Literatur für diese fehlt es zwar nicht. Ein gewaltiger Bücherschaft lässt sich mit derartigen Büchern füllen. Die Produktion ist unerschöpflich — ein hocherfreuliches Zeichen, wie auf diesem Gebiet an der Aus- und Fortbildung unserer Kaufleute gearbeitet wird. «Merkur» geht es aber um bedeutend mehr als nur um das Fachliche, um die Mehrung des technischen, *rein beruflichen Wissens und Könnens*: einen sehr grossen Teil seines Werkes widmet er den *geistigen Faktoren*, dem Fundament jeder erfolgreichen Arbeit.

Das Buch richtet sich an alle jungen Kaufleute. Die weit überwiegende Zahl von ihnen befindet sich in der Privatwirtschaft, in jenem Teil, in dem das Gewinnstreben, die Weckung der materiellen Kräfte, die materialistische Zielsetzung so sehr im Vordergrund steht. Die Ueberspitzung dieser Lebensauffassung hat im letzten Jahrhundert und auch noch in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts zu besonders heftigen sozialen Auseinandersetzungen geführt, mächtige Gegenbewegungen ausgelöst. Eine von ihnen ist die *Genossenschaftsbewegung*, die die Prinzipien der Gerechtigkeit, Gemeinschaft, Brüderlichkeit auf ihre Fahnen geschrieben hat. Solche Ziele hält unsere Bewegung auch heute noch aufrecht. Die tägliche Erfahrung zeigt, wie notwendig ein solcher sozialer Faktor ist. Gleichzeitig konstatieren wir aber auch, dass die Ueberzeugung sich auch an anderen Orten immer mehr durchsetzt, dass die Wirtschaft für den Menschen und nicht der Mensch für die Wirtschaft da ist, dass dem Menschen aber trotzdem eine dienende und nicht die herrschende Rolle zukommt, d. h. dass er da ist, um *im Dienste des Nächsten zum Nutzen der Allgemeinheit* eine fruchtbare Arbeit zu leisten.

Es freut ganz besonders, in solcher Zielsetzung in «Merkur» einen überzeugten Mitstreiter zu haben. Es gibt in seinem Buche sehr, sehr viele Punkte, die mit genossenschaftlichem Denken übereinstimmen.

«Merkur» wollte ein «Lebensbuch» schreiben. Er hat eine Unmenge von entscheidenden Problemen berührt und schlägt z. T. für sie auch Lösungen vor. «Merkur» wird jedoch selbst nicht verlangen, dass ihm alle seine Leser in jedem einzelnen Punkte folgen. Was er geschrieben hat — es ist vor allem eine Zusammenfassung von 15 Broschüren, die im Laufe von 15 Jahren im Organisator-Verlag erschienen sind — entspringt *persönlicher* Ueberzeugung und Anschauung. Damit sind auch schon gewisse Grenzen gesteckt, die auch im jungen Menschen den kritischen Sinn zur Betätigung aufrufen sollen. Wir denken da z. B. an die Stellungnahme zu der Währungsfrage, zu all den Problemen, die mit der allgemeinen Geldpolitik zusammenhängen. Der Leser wird hier nach einer recht einseitigen Richtung gedrängt, der wir jedoch unser Interesse nicht versagen wollen, zumal sie von jemandem vertreten wird, der nun schon seit 45 Jahren im wirkenden Kaufmannsberufe steht. Es handelt sich hier jedoch nicht um den wesentlichen Teil des Werkes, das vor allem der eigentlichen Kaufmannspraxis gewidmet ist. Der Inhalt des Buches, dessen Preis auf Fr. 24.— festgesetzt ist, umfasst folgende Abschnitte:

Fachwissen

- Die Lehre, Grundsätzliches
- 12 Briefe an einen jungen Mitarbeiter
- Büro-Organisation
- Buchhaltung
- Das Korrespondieren
- Die Organisation einer Korrespondenzabteilung
- Der Mahnbrief
- Der Werbebrief
- Kalkulation in Handel und Gewerbe
- Das Verkaufen
- Die Kunst des Laden-Verkaufens
- Der Reise-Verkauf
- Der Privat-Reisende
- Die Stellen-Bewerbung
- Das eigene Geschäft
- Wie gründet man ein Geschäft?
- Die Kartei
- Kaufmännisch-juristische Fragen

Volkswirtschaft

- Die Lehre von der Wirtschaft
- Wirtschaft in der Demokratie

Lebensführung

- Die Lebens-Aufgabe
- Worauf es ankommt
- Die sexuelle Frage
- Die Pflege des Körpers
- Das Generationen-Problem
- Religion und Geschäft
- Briefwechsel mit einem Schweizer Pfarrer
- Nachwort
- Stichwort-Verzeichnis

Um auch an dieser Stelle einen Eindruck von der hohen Gesinnung, in der das Buch geschrieben ist, zu schaffen, greifen wir einige Stellen heraus, die wir zum grosen Teil gewiss auch in unsere genossenschaftliche Arbeit hineinnehmen dürfen. Die Anschaffung und emsige Lektüre des Buches lohnen sich — auch für diejenigen, die sich nicht mehr zu den «Jungen» rechnen. Wir lesen:

In Wahrheit wird der Mensch der beste Verkäufer sein, der sich mit den Gedanken der Menschenliebe erfüllt und dabei nicht vergisst, dass Kaufen und Verkaufen wohl auch nötig zum Leben sind, aber keinesfalls ein Lebensziel darstellen. Lebensziel kann nur sein, sich in seiner Berufsarbeit zu einem besseren Menschen zu entwickeln.

*

Wer es noch nicht getan hat, versuche es einmal, dem Mitmenschen in dieser Zeit des Hasses gerade im Geschäftsleben etwas Liebe zu bringen, etwas menschliche Wärme in das Gespräch hinter dem Ladentisch, in den Werbebrief, in die kaufmännische Korrespondenz einfliessen zu lassen. Er wird sehen, dass dieser Appell nirgends ohne Widerhall bleibt, und er wird aus Geschäftsfreunden wirkliche Freunde machen. Es lohnt sich, mit solchen Gedanken an die Gründung eines Geschäftes zu gehen, Gedanken, die Ewigkeits-

wert haben, zumal wir nie wissen, ob unsere Arbeit uns auch Segen bringen wird, der auch dem Kaufmann als der wirkliche Sinn seiner Arbeit erscheint.

*

In allen Beschlüssen, die durch privatrechtlichen Vertrag zwischen den Beteiligten festgelegt werden, haben Konsumenten, Handel und Fabrikanten das Recht der Mitsprache. So erreicht man Bedingungen, die allen Parteien gerecht werden.

*

Es ist eine der Hauptbedingungen der Neugestaltung der Wirtschaft, dass darin der Konsument ein wichtiges Wort mitzusprechen hat, und sobald dies einmal erkannt sein wird, werden sich auch die Menschen finden, die dieses Amt übernehmen.

*

Man kann nicht dringend genug darauf hinweisen, dass die Menschen zu einer vernünftigen Verwendung der Freizeit erst erzogen werden müssen. Das wird jetzt in geradezu sträflicher Weise versäumt und muss natürlich zu den schlimmsten Folgen führen. Wirtshaus, Kino, Dancing helfen den jungen Menschen, die Zeit totzuschlagen, nicht sie zu nützen, und schädigen das Seelenleben, statt es zu fördern. In jedem Menschen stecken aber so viele gesunde Gefühle, die nur gepflegt und gelenkt werden müssen, dass daraus die schönsten Blüten entstehen und Früchte reifen können, aus denen die Demokratie sich immer erneuern kann.

Diese Aufgaben sind dringend, sie sollen den Menschen wieder in die Natur hinausführen, ihn zum Verständnis guter Musik bringen, zum Studium guter Bücher, zur Pflege alles Guten und Schönen in erhabenen Festen religiöser Natur, damit nicht die stets fortschreitende Technik ihn zu ihrem Sklaven machen und das Erwerbsleben auch die Freizeit mit Beschlag belegen kann.

*

Ohne Ideale kann man gewiss auch Erfolg haben, aber man wird keinen Segen von seiner Arbeit erfahren. Herz und Seele werden im Erfolgsstreben absterben, die Freunde werden sich zurückziehen, die Kinder frohere Gesellschaft suchen. Man wird allein stehen mit seinem Erfolg und wird ihn nicht geniessen können. Wir sind alle in eine Gemeinschaft hineingeboren, ohne die wir nicht leben können. Unsere Ideale sollen der ganzen Menschheit eine bessere Zukunft bereiten, in der auch der einzelne sich wohlfühlen, in der er sinnvoll leben und sterben kann.

Das Ideal ist kein Hindernis, sondern ein Antrieb. Wir sollen es pflegen und ihm mit aller Kraft dienen. So allein gilt der Erfolg nicht nur uns, sondern dem Gedeihen der Menschheit.

Einfache Geheimnisse des erfolgreichen Verkaufes

* Willst du mehr verkaufen — sagt der «Progressive Grocer» — dann vergiss nicht, dass alle technischen Neuerungen erfolglos bleiben werden, wenn die Kunden keine «Kauflust» haben. Bringe zuerst die Kundschaft in diese «Stimmung», dann kannst du auch deine Verkaufsleistung erhöhen.

Ist der Verkäufer selbst froh und gut gelaunt, so wird seine Stimmung auch bald auf den Käufer übergreifen, und in dieser freundlichen Atmosphäre wird auch das Verkaufen leichter gehen. Aber diese gute Stimmung muss immer natürlich und zwanglos sein, d. h. sie muss aufrichtig von innen kommen.

Amerikanische Geschäftspsychologen stellten die folgenden Gebote zusammen:

1. Bringe deine Privatsorgen nicht ins Geschäft. Die Kundschaft will keine zornigen Gesichter sehen, und sie wird sich gar nicht dafür interessieren, ob du zu Hause mit dem Nachbar gestritten oder ein schlechtes Frühstück gegessen hast.
2. Lache immer von Herzen. Es soll kein Grinsen sein, sondern ein wirkliches Lachen, welches die unfreundliche Atmosphäre wegtreibt.
3. Vermeide das laute Sprechen. Die Schreierei stösst die Kundschaft ab.
4. Mach keinen überflüssigen Lärm. Der Lärm beunruhigt die Nerven, und ein plötzliches Geräusch erhöht den Blutdruck um 20—30%. Kein Lärm bei der Präsentation der Artikel und beim Einpacken, so werden die Nerven der Kundschaft geschont.
5. Bediene schnell und rasch, aber ohne Hast. Die Hast ist in Amerika der grösste Feind der Nerven. Die Kundschaft liebt eine rasche Bedienung, aber ohne abstossende Eile.
6. Halte im Laden immer gute Ordnung. Die nichtverkauften Waren sollst du wieder dorthin versorgen, wo sie hingehören. Alle Artikel sollen auf dem richtigen Platz stehen.
7. Sei freundlich, aber nicht zudringlich. Deine Argumentation darf nie ein Wortstreit sein. Du sollst keine Debatte gewinnen, sondern die Waren verkaufen. —

Ein Verkäufer, der in seinem Geschäft Erfolg haben will, muss unbedingt ein *Menschenfreund* sein. Um eine gute, erfolgreiche Verkaufstechnik zu erwerben, muss jeder Verkäufer die Menschen gern haben und sie gutwillig behandeln. Das Verkaufspersonal darf nie vergessen, dass die Kundschaft sein eigentlicher «Chef» ist und auch sein Arbeitslohn in hohem Masse von ihr abhängt.

Gemeinschaftliche Selbsthilfe privater Bäckermeister

Schaffung eines eigenen Spezialbrotes, um so im eigenen Kreise jegliche Verzettelung zu vermeiden

Die «Selbsthilfe-Genossenschaft des Bäckereigewerbes» berichtet in der «Duro-Ecke» der Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung:

«Das Duro-Natur-Vollkornbrot hat zünftig eingeschlagen. Aus allen Gegenden der Schweiz kommen die Anmeldungen so zahlreich, wie wir es uns niemals zu träumen wagten. Und was ebenso wichtig, nein, noch wichtiger ist: in Zürich findet das Duro-Natur-Vollkornbrot beim Publikum eine ausserordentlich gute Aufnahme. Das gibt eine gute Ausgangslage für alle Gebiete, in denen in nächster Zeit das Duro-Vollkornbrot gebacken und verkauft werden soll.

In der Zwischenzeit nehmen wir weitere Anmeldungen gerne entgegen. Wir wiederholen, dass das Rezept, die notwendigen Backformen, die Brotstreifen, das Probematerial usw. nur an die Mitglieder des Schweiz. Bäcker- und Konditormeister-Verbandes ausgehändigt werden und dass der Zweck unseres Spezialbrotes der ist, ein Standard-Spezialbrot des schweizerischen Bäckermeisters zu schaffen, das die Verzettelung des Spezialbrotmarktes beseitigen soll.»

Weihnachten — welche Wohltat nach diesen ermüdenden Arbeitstagen, wieder einmal so recht nach Herzenslust ausspannen, sich der Familie und sich selbst widmen zu können.
Mögen alle für die Genossenschaftssache Tätigen in den bevorstehenden Festtagen viel Kraft zu neuem Beginnen und Wirken erhalten.

LIEBE EHEMALIGE

Ihr habt den Trubel nun wieder einmal überstanden: einige von Euch zum erstenmal als Verantwortliche. Aus manchem Laden in der Schweiz herum werden Seufzer der Erleichterung in die Welt hinaus gehaucht worden sein!

Euch wird das Weihnachtsbild nicht aus der Luft gegriffen erscheinen, das jüngst ein feinsinniger Vortragender skizzierte. Er sagte: Wenn ein Wesen auf die Erde geschickt würde, um auszukundschaften, was für die Menschen eigentlich Weihnachten bedeute, dann würde dieses Wesen feststellen müssen, dass gegen die Mittwinterszeit ein intensiver Wirtschaftsprozess ausgelöst werde. In den Betrieben entstehe ein atemraubendes Surren, Knattern und Dröhnen: alle Maschinen würden auf Hochtouren getrieben. Dann beginne in den Strassen der Städte ein ungeduldiges Drängen und Stossen: die Gesichter würden immer gespannter, angestrengter, gehetzter. Das Hasten und Hetzen nehme mit jedem Tag zu, und wenn man nach Mitte Dezember mithineinhusche in die Läden, dann verschlüge es einem den Atem: da rase und funke ein Wirtschaftsfieber, das unweigerlich mit einem Kollaps enden müsse; aber gerade vor dem Kollaps rennten dann die Leute heim und zündeten an einem Baum Kerzen an, wahrscheinlich zum Zeichen, dass sie jetzt einfach nicht mehr könnten, und dann zögen sie unter diesen Lichterbäumen hervor alle die Produkte dieses wahnwitzigen Wirtschaftsprozesses und verteilten sie untereinander...

Nicht wahr, dieses Wesen hätte doch nicht alles erfasst? Es hätte die strahlenden Kinderaugen nicht gesehen um diese Lichterbäume herum. Es hätte das Jauchzen der Kleinen nicht gehört über alles, was da glänzt und flimmert und funkelt. Es hätte nichts gespürt vom Zauber, der die Kinderseelen gefangennimmt und auch die wildesten und lautesten Buben für einige Momente lieb und still macht. Es hätte nichts geahnt vom glücklichen Frieden älterer Menschen, die das Leben gelehrt hat, Weihnacht nicht nur als das Fest der Schenkfreude zu erfahren, sondern als die Tage des inneren Ausruhens, des seelischen Geborgenseins. Und ich wüsste auch gerne, wie auf ein solches Wesen jene junge Mutter gewirkt hätte, die ich im Spielwarenladen beobachtete, wie sie das reizendste aller Püppchen aussuchte und dann, als sie es entdeckte, in heller Begeisterung ihrem (eifrig die Eisenbahnen inspizierenden) Mann zurief: «Du, Gotti! chumm lueg! lueg!» Was da in dieser Stimme klang, lag hoch über allem Wirtschaftsprozess. —

Wirklich, es ist viel Freude verbunden mit diesem «wahnwitzigen Wirtschaftsprozess». Und mag uns dieser Wirtschaftsprozess auch manchmal schon einem «Kollaps» nahegebracht haben — wenn wir unter dem Lichterbaum stehen, dann sind wir vielleicht ein klein bisschen froh, wenn die «Güterverteilung» stattgefunden hat und wir wie die Kleinen beim Baum sitzen und unseren liebsten Gedanken nachhängen dürfen.

Wenn einmal im Jahr, dann dürfen wir uns sicher an Weihnachten dispensieren von allem, was uns drückt und bedrängt, für einmal dürfen wir unserem Ich gehören — ganz und gar. Ich meine damit natürlich nicht, dass wir wenigstens dieses eine Mal im Jahr egoistisch sein sollen, sondern dass wir uns auf uns selber besinnen, auf unser allereigentlichstes Leben — nicht auf unsere Geschäfte, nicht auf unseren Beruf, nicht auf unser Bankkonto oder auf unsere Geldnöte, nicht einmal auf unsere Pflichten und auf unsere Familie, sondern ganz einfach auf die Tatsache, dass wir leben — wo wir damit, dass wir leben, hingehören und wo wir hinzielen wollen.

Es kann diesem weihnächtlichen Besinnen eine wundersame Kraft entströmen, und wenn wir uns mit dieser Kraft wieder zuwenden unserer Familie, unsern Pflichten, unserem Beruf, unseren Geschäften, unserem Bankkonto oder unseren Geldnöten, dann sehen sie anders aus: Wir erkennen, dass wir vieles überschätzt, anderes unterschätzt haben, und wenn wir diese Kraft in uns sich auch auswirken lassen (sie braucht nicht Zeit, nur Raum), dann kommen wir zum richtigen Mass der Dinge, und dieses richtige Schauen gibt uns die Sicherheit und den Mut, die alle Dinge von uns brauchen, wenn wir sie zum guten Gelingen führen sollen.

Wenn wir zurücksehen in unser Leben, so ist Weihnachten wohl der einzige feste, untrügliche Punkt, an dem wir Jahr für Jahr unser inneres Reifen messen können. Als Kind waren wir wohl alle einmal in jenen Weihnachtszauber eingehüllt, der uns das grosse Staunen lehrte. Später taten wir gross: Wir glauben nicht mehr ans «Christkindli» und waren auch vom Santiklaus-Schreck erlöst. Und noch später kam's darauf an, was unsere Eltern, Lehrer und vor allem unsere Religionslehrer in den Raum hineinstellten, den vorher der Christkindlizauber ausgefüllt hatte. Dann aber kommt für uns alle die Zeit, wo wir selber uns diesen Weihnachtsraum ausfüllen — oder leeren — können.

Glücklich der Mensch, der seine Seele auftun kann für die grosse, lautere Kraft, die uns zum Wahren, Guten und Schönen drängt und uns den Mut gibt, es zu wirken — in unseren wenigen «grossen» Tagen wie in unsern vielen, vielen unscheinbar munzigen Tagen. Es ist nichts zu klein, um gut und wahr und schön zu sein.

In diesem Sinne wünsche ich Euch allen eine glückselige Weihnachtszeit und einen tapferen und freudigen ersten Schritt ins — noch spurenlose! — 1949.

Eure Liny Eckert

LEISTUNG IM BERUF — PFLEGE GEIST UND KÖRPER



ALLES GANZ ERFÜLLT TUN

* *Die geistigen und seelischen Beziehungen, die ein Mensch zur Arbeit hat, wirken sich direkt auf seine Arbeit aus.* Freudig verrichtete Arbeit geht schnell und gut vonstatten. Alle Bestrebungen zur Förderung des Personals und zur Pflege der menschlichen Beziehungen im Betriebe müssen eine Vermehrung der Arbeitsfreude bringen, wenn sie erfolgreich sein sollen. Wo ein frischer, fröhlicher Geist weht, läuft alles viel leichter und besser. Arbeit ist keine todernste Angelegenheit, wie es bei uns oft scheint. Etwas mehr Humor, etwas mehr Gelöstheit, etwas mehr Frohsinn: wie fruchtbar wäre die Wirkung!

Wer seine volle Aufmerksamkeit auf seine Arbeit wendet und sie mit seiner ganzen Persönlichkeit erfüllt, wird sich am Schluss des Tages befriedigt von ihr lösen. Er wird Zeit und Musse für seine Erholung finden und für die Pflege dessen, was ihm dabei hilft.

Weil man aber so selten gesammelt bei der Sache ist, schleichen sich Gedanken der Freizeit auch in die Arbeit ein. Dafür wird dann nach Feierabend häufig weiter an Beruf und Geschäft gedacht. Auf die Dauer wirkt sich eine solche Verquickung sehr ungünstig aus. *Jedes zu seiner Zeit und alles ganz erfüllt tun, sollte unser Grundsatz sein.*

ZUNEHMENDE NERVENÜBERREIZUNG UND GEISTIGE ZERRÜTTUNG

Nicht nur die Lehrer unserer Kinder und Jugendlichen, sondern auch die Nervenärzte machen uns besorgt aufmerksam auf die zunehmende Nervenüberreizung und geistige Zerrüttung, die uns bedrohen. Alle möglichen Medikamente und pharmazeutischen Mittel werden empfohlen, um der Erschlaffung und Ueberreizung vorzubeugen. Braucht es denn das wirklich? Fürchten wir uns denn davor, wieder «natürlich» zu werden und demgemäss «natürlich» zu leben? Wir möchten hier darauf verzichten, ernährungshygienische Massregeln zu geben. Aber wir gehen auf den Grund: Dadurch, dass wir immer mehr zu Objekten geworden sind, statt unser Leben subjektiv und individuell zu gestalten, dadurch, dass wir wahllos alle auf uns einstürmenden Eindrücke absorbieren, ja sie aus innerer Leere gar noch suchen, wird unser Leben und Erleben zum Pauschalbegriff, der von dem eines Gottfried Keller meilenweit entfernt ist. Ob unsere heutige Welt nicht noch viel mehr an innerer als an äusserer Armut leidet? «Neues Leben»

WAS UND WIE MAN ISST

* Verbrauchte Körperkräfte werden durch Nahrungsaufnahme ersetzt. Aus den zugeführten Speisen entnimmt der Organismus, was er für Aufbau, Erhaltung und Leistung braucht. *Führen wir uns das zu, was unsere Gesundheit und Leistungsfähigkeit fördert? Fast durchwegs essen wir zu viel und nicht in zuträglicher Zusammensetzung.* Viel wacher sollte man auf seine natürlichen Bedürfnisse achten und sich von ihnen leiten lassen. Wichtiger als das, *was* man isst, ist die Art, *wie* man isst. Einfache Kost, sorgfältig zubereitet und gründlich gekaut, nährt den Körper besser als reichhaltige Mahlzeiten, die mit grossen Bissen liquidiert werden müssen. Nur wenn man auch mit den Gedanken beim Essen ist, werden die Speisen richtig verdaut und voll ausgenützt.

DIE ENTDECKUNG DES MENSCHEN

* In Stockholm tagte ein internationaler Rationalisierungskongress. Ein Delegierter konnte nachweisen, dass in den Vereinigten Staaten fast 30 Prozent aller Arbeiter, die krankheitshalber aussetzen mussten, an *seelischen Beschwerden* litten. Ferner konnte er belegen, dass 92 Prozent der Stellenwechsel nicht darauf zurückzuführen sind, dass den Arbeitnehmern die Arbeit nicht mehr passt, sondern dass ihnen die Arbeitsbedingungen nicht mehr zusagten.

SÜSSMOST AUCH IM WINTER

* Es gibt eine ganze Anzahl Motive, die für einen vermehrten Süssmostkonsum im Winter sprechen. Vorab wäre auf den grossen *Nährwert* hinzuweisen. Anerkannte Lehrbücher der Lebensmittelchemie geben den Gehalt von einem Liter Süssmost mit 500—600 Kalorien an. Damit kommt der Süssmost fast der Milch gleich. Süssmost ist sehr reich an lebenswichtigen Aufbaustoffen. Fruchtzucker ist das am leichtesten verdauliche Nährsubstrat, das wir kennen, und die Mineralstoffe sind — genau gleich wie im Frischobst — in einer biologisch hochwertigen Zusammensetzung im Süssmost enthalten. Je ärmer der Speisezettel wird an grünem Gemüse, desto notwendiger ist irgendein Ersatz, insbesondere bei den Kindern. «Flüssiges Obst» ist das Naheliegendste und auf jeden Fall billiger als alle künstlichen Präparate.

Bei kaltem Wetter kann Süssmost auch ohne weiteres als *Punsch, Glühmost, Süssmost heiss,* oder wie man ihm sagen will, getrunken werden. Mit den alten Hausfrauenrezepten, wie sie für Glühwein üblich sind, d. h. unter Beigabe von Zimtstengeln, Zitronenscheiben, Gewürznelken, Lorbeerblatt und etwas weissem oder braunem Zucker, lassen sich herrlich mundende Glühmoste herstellen. Wer's probiert, wird nicht enttäuscht sein.

Eingelaufene Schriften

(Die folgenden Schriften sind auch leihweise von der Bibliothek des V.S. K. erhältlich.)

Anderegg, Emil: Familie und Volk. 1947. St. Gallen. 12 S.
Barth, Karl: Christengemeinde und Bürgergemeinde. Zollikon-Zürich. 1946. 43 S.
Fromaigeat, E.: Praktisches Französisch zur Weiterbildung und zum Nachschlagen. Zürich 1946. 32 S.
Lejeune Leo: Rechtskunde (für den Konsumverwalter). 51 + 163 S. (Maschinenschrift.)
Müller, Hanspeter: Deutsch für Schweizer. Basel. 1948. 163 S.
Pour une économie à la taille de l'homme. Genève. 1947. 134 S.
Röpke, Wilhelm: Die Krise des Kollektivismus. Erlenbach-Zürich. 1947. 43 S.
Röthlisberger, Alfred: Budget und seine Auswertung. 13 S. (Maschinenschrift.)
Steiger, V. J.: Der Verbrauch geistiger Getränke in der Schweiz in den Jahren 1939/44 und 1945/46. Basel. 1948. 18 S.
Stiele, Carl-Egon: Der Eintritt in die Genossenschaft und die daran geknüpften Rechte und Pflichten. Bern. 1948. 52 S.
Weber, Max: Bundesfinanzreform. Basel. 4 S. (Maschinenschrift.)
Wyss, Edmund: Die soziale Politik des konservativen Bürgertums in Basel (1833—1875). Weinfelden. 1948. 223 S.

Aus unserer Bewegung

Sirnach. (Korr.) *Die Jahresversammlung* des Allg. Konsumvereins Sirnach wurde gut besucht. In seinem Eröffnungswort verbreitete sich Präsident *Arth. Greuter* über die Genossenschaftsidee sowie über den nun vollzogenen Umbau des Verkaufslokales, der in jeder Beziehung als gelungen bezeichnet werden darf. «Das Werk lobt den Meister.»

Im abgelaufenen Berichtsjahr ist eine Umsatzvermehrung von 12.8 % zu verzeichnen. Ebenso ist eine bescheidene Zunahme der Mitgliederzahl festzustellen. Die Unkosten sind etwas zurückgegangen. Die Betriebsrechnung schliesst mit einem Nettoüberschuss von Fr. 5 900.— ab und gestattet die Ausrichtung einer Rückvergütung von 3 % zu den bereits bezahlten 5 % Rabatt. Beide Auszahlungen machen die Summe von Fr. 12 700.— aus. Zu beachten ist, dass die Umsatzsteuer den Mitgliedern nicht verrechnet wird. Die Wahlen verliefen im Sinne der Bestätigung des bisherigen Vorstandes und der Prüfungskommission. Speziell geht ein Dank an den Verwalter und an das Verkaufspersonal für die gewissenhafte Arbeit.

Zu einem feierlichen Akte gestaltete sich die Ehrung von Herrn A. Greuter für seine 25jährige Tätigkeit als Verwalter/Präsident durch die Ueberreichung einer Urkunde mit einem klingenden Geschenke. Die Einnahme der üblichen Gratiswurst wurde mit sehr gefälligen Musikvorträgen und theatralischen Einlagen des Familienorchesters Sandmayr von Münchwilen gewürzt.

Solothurn. (Korr.) *Die Delegiertenversammlung der KGS* genehmigte unter dem Vorsitz von Herrn Hans *Hasen*, Solothurn, Jahresbericht und Jahresrechnung für das Geschäftsjahr 1947/48.

Herr Verwalter *F. Bachmann* referierte in sehr einlässlicher Weise über die Jahresrechnung und die Marktlage. Er gab seiner besondern Freude darüber Ausdruck, dass das Ziel, einen 10-Millionen-Umsatz zu erreichen, dieses Jahr nicht nur erreicht, sondern sogar etwas überschritten wurde. Er dankte den Genossenschaftern für ihre Treue. Im weitern berichtete er über die verschiedenen baulichen Veränderungen, wovon speziell der Bäckereineubau mit dem elektrischen Turnusofen sowie die Aufstellung von Verkaufsbaracken in zwei neuen Quartieren der Stadt Solothurn erwähnt seien.

Herr Oberrichter Fritz *Bachtler*, Präsident des Verwaltungsrates, orientierte über die Arbeiten des Verwaltungsrates und gab einen sehr interessanten Ueberblick über die allgemeine politische und wirtschaftliche Situation. Die Verteilung des Ueberschusses von 162 700 Franken wurde u. a. wie folgt vorgenommen:

Zuweisung an den Reservefonds 10 000 Fr.: Zuweisung an den Dispositionsfonds 2000 Fr.: Rückerstattung an die Mitglieder auf Waren- und Kaufhausbezüge 2 % oder 150 000 Fr.

Die Genossenschafter erhalten überdies 6 % Sparrabatt auf den Einkäufen oder 450 000 Fr., so dass die Gesamtrückerstattung 8 % beträgt.

Für die Einkäufe bei den Vertragslieferanten mit unsern Marken erhalten die Mitglieder an Rückvergütung noch 5 %.

Die *Bilanz* mit einer Gesamtsumme von 4 760 200 Fr. weist folgende Posten auf: *Aktiven:* Kurzfristige Aktiven, 1. Ordnung, 940 200 Fr.: Kurzfristige Aktiven, 2. Ordnung, 1 390 000 Fr.; Feste Anlagen 2 430 000 Fr.; *Passiven:* Eigenkapital 775 600 Fr.: Fremdkapital, beschafft durch die Mitglieder, 2 653 100 Fr.: übriges Fremdkapital 1 331 400 Fr.

Ein Delegierter aus Riedholz dankte dem Verwaltungsrat speziell für das neu erstellte, vorbildlich eingerichtete Verkaufslokal in dieser Gemeinde.

Arbeitsmarkt

Nachfrage

Gesucht wird per sofort junge, **flinke Tochter** zur Assistenz der ersten Verkäuferin in ein neues, heimeliges Verkaufslokal. An Kenntnissen werden verlangt: Nahrungsmittelbranche, Mercerie und Bonneterie. Bedingungen gemäss GAV mit dem VHTL. Offerten mit Beifügung von Zeugniskopien und Photo sind zu richten unter Chiffre M. J. 206 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Leiter (Leiterin) für Spezialabteilung *Textilwaren.* Jahresumsatz 500 000.—/600 000.— Fr. Antritt nach Vereinbarung. Gutausgewiesene Bewerber senden ihre Offerte mit Beilage von Zeugniskopien und Angabe von Referenzen unter Chiffre X. Y. 361 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Ladenkontrolleur-Magazinchef. Erfordernisse: gute kaufmännische Bildung, Vertrautheit mit dem Genossenschaftswesen; solide Branchenkenntnisse. Propagandistische Fähigkeiten. Taktvolle Personalführung. Antritt nach Vereinbarung. Angebote mit Beilage von Zeugniskopien und Angabe von Referenzen unter Chiffre L. B. 362 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Angebot

Kaufmännische Angestellte, bewandert in allen vorkommenden Arbeiten einer mittleren Genossenschaft, sucht geeignete Anstellung. Ruf-Buchhaltung bevorzugt. Offerten unter Chiffre M. S. 211 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

INHALT: *Seite*